

2012

*ESTUDIO COMPARATIVO DEL MERCADO DE
CREDITOS EN LA CIUDAD DE PALMIRA
“BANCARIO Vs EXTRA-BANCARIO”.*

Este documento expone el funcionamiento de las fuentes de crédito y quienes son su mercado objetivo, dentro de este parámetro se percibe que parte de la población usa que fuente y más específico que le parece atractiva de dicha fuente.

*Por: Juan Carlos Hernández Trigueros
Administración de Empresas
07/12/2012*



MERCADO DE CREDITOS
“BANCARIO Vs EXTRABANCARIO”
FUENTES QUE LO BRINDAN / ACTORES QUE ACCEDEN

JUAN CARLOS HERNANDEZ TRIGUEROS

0551279

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
TRABAJO DE GRADO
SEDE PALMIRA
2012

ESTUDIO COMPARATIVO DEL MERCADO DE CREDITOS EN LA CIUDAD DE
PALMIRA “BANCARIO Vs EXTRA-BANCARIO”.

JUAN CARLOS HERNANDEZ TRIGUEROS

0551279

TRABAJO DE GRADO

MONOGRAFIA

DIRECTORA

MARIA FERNANDA AYALA

ASESOR

MANUEL SALAZAR

UNIVERSIDAD DEL VALLE

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

SEDE PALMIRA

2012

PREFACIO

Este proyecto trata de las inconsistencias que hay dentro del mercado de créditos. Expone como las diferentes fuentes de crédito realizan los cálculos de intereses que cobijaran el crédito.

“Conocer la naturalidad del comportamiento del crédito es importante, interesante y fácil”.

Es *importante* porque en la actualidad con la economía tan cambiante y tiempos difíciles tomar una buena decisión acerca de la solicitud de un crédito podría generar un ahorro supremamente significativo en términos de pago de intereses.

Es *interesante* porque a menudo en el mercado de créditos hay pintorescos “héroes” y unos desagradables “villanos” y es de absoluta complacencia en términos de oferta quien juega a dichos papeles.

Es *fácil*, solo requiere un poco de práctica para saber distinguir las buenas opciones de las malas, dejando a un lado los afanes que es la razón principal por la que pecan muchos a la hora de solicitar un crédito.

Este proyecto se fundamenta en el anterior marco, debido a que no es un trabajo lleno de engorrosas y complejas formulas, al contrario, ilustra ejemplos crediticios de la vida real de una forma muy fácil y entendible para todo el que lo lea y analice, proponiendo sentar los principios básicos en lo que respecta a todas la diversas variedades de crédito y más específicamente en los intereses que se pagan dentro de estos.

Se toman conceptos de grandes teóricos pero se plasman de una forma muy sencilla; También expone de forma rápida “características en las diversas modalidades de crédito y abre una situación que discute y es la siguiente ¿Por qué las personas pueden preferir una fuente de financiación o crédito en particular así esta no sea la mejor opción?

Esta investigación se fundamenta bajo una conceptualización financiera y unos casos periodísticos que se exponen adecuadamente, haciendo que el tema resulte en cierta medida más sencillo y práctico; estos instrumentos se encuentran en el marco referencial de forma coherente.

Se realizó este trabajo de investigación para mostrar de forma clara, útil e interesante el abuso o mal manejo que hay en gran medida por parte de algunas fuentes otorgantes de crédito.

RESUMEN

ESTUDIO COMPARATIVO DEL MERCADO DE CREDITOS EN LA CIUDAD DE PALMIRA “BANCARIO Vs EXTRA-BANCARIO” ”: OFERTA Y DEMANDA DE DINERO.

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO

El trabajo de grado se ha elaborado para el cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad del Valle sede Palmira para optar al título de administrador de empresas y para poner en práctica los conocimientos, competencias y habilidades obtenidos en el transcurso de la carrera.

Por lo tanto este trabajo de grado esta dividido en 3 partes, las cuales son:

Parte 1 (Introducción) Esta parte se puede evidenciar de las páginas 15 a 34. La cual consta de la formulación del problema de investigación, los objetivos (General y Específicos), el marco contextual, el marco de referencia (Teórico y Conceptual) y la estrategia metodológica, donde se establecen los métodos de investigación, el tipo de estudio y las técnicas de recolección de datos.

Parte 2 (Diagnóstico) Esta sección se encuentra en las páginas 35 a 46. En el cual se muestra la situación actual en el comportamiento de los intereses de las diversas fuentes de crédito, se realiza una prueba sencilla para medir el grado de conocimiento financiero de las personas, y se analiza una caracterización de los procedimientos en los planes de pagos haciendo una comparación entre el sector bancario de él no bancario.

Parte 3 (Desarrollo y Análisis) Esta parte se puede evidenciar de las páginas 57 a 169. El cual consta del desarrollo donde se extrae la información y se clasifica para un mejor entendimiento, análisis de la información generada en el desarrollo a través de las encuestas y la experimentación, donde se genera la caracterización de las fuentes de crédito.

Y por último se establecen las conclusiones y recomendaciones del trabajo encontradas en las páginas 170 a 175.

IGNORANCIA FINANCIERA Y COMERCIAL.

Colombia es un país con bajo conocimiento sobre conceptos financieros, lo que explica en buena medida las dificultades de los ciudadanos en el uso de estos servicios. Así lo advirtió la directora de FOGAFIN (Fondo de Garantías de Instituciones Financieras) Mónica Aparicio, al hacer un llamado al sector para que intensifique la capacitación ciudadana en cultura financiera. No se trata de ser un experto en el cálculo de tasas de interés, sino de tener cultura de ahorro, manejo del endeudamiento y consumo.¹

¹ Revista Portafolio 23-febrero-2010

TABLA DE CONTENIDO

TITULO	14
1. INTRODUCCION	15
2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	16
2.1 FORMULACION DEL PROBLEMA	17
2.2 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA	18
3. JUSTIFICACION	19
4. OBJETIVOS	22
4.1 GENERAL	22
4.2 ESPECIFICOS.....	22
5. MARCO REFERENCIAL	23
5.1 MARCO TEORICO	23
5.1.1 EL INTERES.	23
5.1.2 TEORIAS ACERCA DEL INTERES.	28
5.1.3 INSTRUMENTO DE PAGOS DIFERIDOS	33
5.1.4 CREDITO Y CIRCULACION	33
5.2 MARCO CONTEXTUAL	35
5.2.1 EL MERCADO EXTRABANCARIO.	35
5.2.2 EL CREDITO TAMBIEN ESTA EN AUGE EN EL MERCADO EXTRABANCARIO.....	36
5.2.3 LOS MAS POBRES MANEJAN SU CREDITO COMO GRANDES FIRMAS.....	40
5.2.4 ‘BOMBARDEO’ DE OFERTAS DE CRÉDITOS.	41
5.2.5 INDICE DE MUEBLES, ELECTRODOMESTICOS Y DISPOSICION PARA COMPRAR BIENES.	42
5.2.6 INFORMACION DE LA CIUDAD DE PALMIRA	43
5.3 MARCO CONCEPTUAL.....	47

6. ESTRATEGIA METODOLOGICA.....	53
6.1 TIPO DE ESTUDIO.	53
6.1.1 Exploratoria	53
6.1.2 Explicativa	54
6.2 METODO.....	54
6.2.1 Cualitativo.....	54
6.2.2 Cuantitativo	55
6.3 TECNICAS DE RECOLECCION DE DATOS	55
6.3.1 Fuentes primarias.....	55
6.3.2 Fuentes secundarias	56
7. DESARROLLO DEL TRABAJO	57
7.1 CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE CREDITO	57
7.1.1 BANCOS	58
7.1.2 COOPERATIVAS DE CREDITO	66
7.1.3 ALMACENES COMERCIALES.....	71
7.1.4 CASAS COMERCIALES	77
7.1.4.1 CONTRATO DE VENTA CON PROMESA DE RECOMPRA	77
7.1.5 PRESTAMISTAS	80
7.2 EXPERIMENTACION DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO FINANCIERO.....	81
7.2.1 Análisis pregunta No.1	83
7.2.2 Análisis pregunta No.2.....	85
7.2.3 Análisis conjunto.....	87
8. ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE CREDITOS DEL SECTOR BANCARIO Y EL SECTOR COMERCIAL	88
8.1 FORMULAS INICIALES USADAS EN EL ESTUDIO.....	89
8.2 Caso No.1 SUZUKI.....	90
8.3 Caso No.2 Banco POPULAR	94
8.4 Caso No.3 Iván Botero Gómez.....	97
8.5 Caso No.4 Banco De Bogotá.....	98
8.6 ANALISIS COMPARATIVO	100

9. ESTUDIO AL MERCADO DE CREDITOS	103
9.1 POR ESTRATO	103
9.2 POR EDAD	130
9.3 POR SEXO	159
9.4 POR NIVEL DE INGRESOS.....	169
10. CONCLUSIONES	185
11. RECOMENDACIONES	188
FUENTES BIBLIOGRAFICAS	191
BIBLIOGRAFIA VIRTUAL.....	193
ANEXOS	195
ANEXO No.1	195
ANEXO No. 2	198
ANEXO No. 3	199
ANEXO No. 4	200
ANEXO No. 5	202

GRAFICOS

Grafico No.1 Tipo de interés Keynes.....	31
Grafico No.2 Diagrama de Gantt Operaciones manejo de crédito.....	61
Grafico No.3 Organigrama Bancario.....	62
Grafico No.4 Organigrama de Cooperativa de crédito.....	67
Grafico No.5 Organigrama de Almacén.....	70
Grafico No.6 Resultados Conocimiento financiero	78
Grafico No. 7 Resultados Conocimiento financiero.....	80
Grafico No.8 Comportamiento del interés	96
Grafico No.9 Que fuente de crédito utiliza el estrato 1.....	99
Grafico No.10 Cual es la fuente de crédito más utilizada por el estrato 2.....	102
Grafico No.11 Frecuencia con que utiliza crédito el estrato 2.....	103
Grafico No.12 Que aspectos del crédito evalúa el estrato 2.....	104
Grafico No.13 Para que solicita crédito el estrato 2.....	105
Grafico No.14 ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?	106
Grafico No.15 El estrato 3 acude por crédito a:	107
Grafico No.16 Para qué aspectos solicita crédito el estrato 3	109
Grafico No.17 A quien acude para solicitar crédito el estrato 4	111
Grafico No.18 El estrato 5 acude por crédito a:	114
Grafico No.19 ¿Qué aspectos evalúa cada estrato a la hora de solicitar un crédito?	117
Grafico No.20 ¿Para qué solicita habitualmente crédito cada estrato?	118
Grafico No.21 Las personas entre 18 y 23 años acuden a:.....	121
Grafico No.22 Factores a destacar en edades entre 18 a 23 años.....	124

Grafico No.23 Las personas entre 24 a 29 años utilizan a:.....	125
Grafico No.24 Que le evalúa al crédito la edad entre 24 a 29 años.....	128
Grafico No.25 Para que utiliza su crédito edades entre 24 a 29 años.....	128
GraficoNo.26 Las personas con edades entre 30 a 35 años acuden a:.....	129
Grafico No.27 Que le evalúa al crédito las personas entre 30 a 35 años.....	132
Grafico No.28 Para que solicita su crédito (entre 30- 35 años).....	132
Grafico No.29 A que entidad acuden las personas entre 36 a 40 años.....	133
Grafico No.30 Factores a destacar en edades entre 36 a 40 años.....	135
Grafico No.31 Las personas entre 41 a 50 años acuden:	137
Grafico No.32 Que evalúan al crédito personas entre 41 a 50 años.....	140
Grafico No.33 Para que solicitan crédito personas entre 41 a 50 años de edad..	140
Grafico No.34 Las personas mayores de 50 años a quien acuden por crédito?.	141
Grafico No.35 ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias (mayores de 50 años)?	143
Grafico No.36 Factores a destacar en > 50 años	144
Grafico No.37 ¿Las mujeres a quien acuden al solicitar un crédito?	146
Grafico No.38 Para que solicitan crédito las mujeres	148
Grafico No.39 ¿Qué porcentaje de mujeres han solicitado crédito bancario?.....	149
Grafico No.40 ¿Los hombres a quien acuden al solicitar crédito?.....	150
Grafico No.41 ¿Para que solicitan crédito los hombres?.....	152
Grafico No.42 ¿Qué porcentaje de hombres han solicitado crédito bancario?....	153
Grafico No.43 Factores a destacar entre hombre y mujeres.....	154
Grafico No.44 ¿A quién acuden las personas que ganan un salario mínimo?.....	156

Grafico No.45 ¿A quién acuden las personas que ganan entre 1 y 2 salarios mínimos?.....	159
Grafico No.46 ¿A quién acuden las personas que ganan entre 2 y 3 salarios mínimos?.....	162
GraficoNo.47 ¿A quién acuden las personas que ganan + de 3 salarios mínimos en la ciudad de Palmira ?.....	165

TABLAS

Tabla No.1 Población de fuentes de crédito.....	57
Tabla No.2 Tipos de créditos bancarios.....	59
Tabla No.3 Requisitos para obseder al crédito bancario.....	60
Tabla No.4 Población de bancos en la ciudad de Palmira.....	63
Tabla No.5 Tipos de créditos en cooperativas.....	65
Tabla No.6 Población de cooperativas de crédito en la ciudad de Palmira.....	69
Tabla No.7 Población de almacenes en la ciudad de Palmira.....	71
Tabla No.8 Población de concesionarios de motos en Palmira.....	72
Tabla No.9 Promedio de tasa de interés de almacenes.....	72
Tabla No.10 Población de casas comerciales en la ciudad de Palmira.....	75
Tabla No.11 Plan de pagos resultado Conocimiento financiero.....	83
Tabla No.12 Plan de pagos Suzuki motors	88
Tabla No.13 Plan de pagos Banco Popular.....	91
Tabla No.14 Calculo de crédito Iván Botero Gómez	93
Tabla No.15 Comparativos 4 casos.....	97

TITULO

ESTUDIO COMPARATIVO DEL MERCADO DE CREDITOS EN LA CIUDAD DE
PALMIRA “BANCARIO Vs EXTRA-BANCARIO”.

1. INTRODUCCION

Este documento expone el funcionamiento de las fuentes de crédito y quienes son su target, dentro de este parámetro se percibe que parte de la población usa que fuente y más específico que le parece atractiva de dicha fuente, también se percibe quien usa las fuentes por convicción y quienes lo hacen por último recurso.

Este trabajo tiene importancia porque en una economía tan cambiante es de gran ayuda saber qué fuente de crédito brinda la mejor solución ya que una buena decisión puede generar un mejor uso del dinero.

Mediante la lectura de este documento encontrará una serie de investigaciones sobre conocimiento financiero y fuentes de crédito, igualmente se exponen diferentes teorías acerca del interés y su manejo por autores como: Albert Meyer (1975), Diego López Rosado (1975), John Maynard Keynes (1980), José Silvestre Méndez (1996), Javier Serrano, Julio Villarreal (1997) entre otros, principalmente el estudio se enfoca en la teoría del interés de J. Silvestre Méndez (1996) por la problemática que expone en su libro Fundamentos de Economía 3ª edición.

Para tal estudio se implementaron 2 instrumentos de medición, el primero para conocer el nivel de conocimiento sobre liquidación de interés y comportamiento de créditos, el segundo para determinar qué aspectos evalúan y a qué fuente de crédito acuden, los cuales fueron aplicados de la siguiente forma (numero de muestra): el instrumento numero 1 a 55 personas y el segundo a 77 personas todos ellos mayores de edad en la ciudad de Palmira. Este trabajo exige un tipo de estudio exploratorio y explicativo de tipo cualitativo y cuantitativo porque además de analizar cada una de las dimensiones y resultados, busca establecer la asociación o correlación existente entre las variables como estrato, edad, sexo y nivel de ingresos.

La necesidad de estudiar las fuentes de crédito utilizadas por las personas en la ciudad de Palmira hace parte del bloque de estudio de este documento, ya que establecerá que tan enterada esta la población en áreas de crédito e intereses.

Bajo el punto de vista de la administración de empresas se tocan todos los factores ya nombrados con una racionalidad contundente pero sin dejar de lado la simpleza generando así comodidad en la lectura de este documento.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Nos encontramos en una nación de niveles relativamente bajos en conocimiento de créditos en temas y aspectos como tasas de interés, liquidación de intereses y financiación tan solo por nombrar algunos dentro del mercado financiero y comercial.

Dichas falencias en el conocimiento de las variables que juegan papel determinante en el crédito desencadenan una serie de hechos y acontecimientos aprovechados por el sector comercial e independiente con actividades osadas como implementar tasas de interés que fácilmente desbordan los niveles tasa techo excediendo el margen catalogado como usura expedida por el estado (se hace referencia a créditos en efectivo por parte de particulares o entidades no bancarias).

Pero el verdadero problema entra en cause cuando los establecimientos comerciales (haciendo referencia a establecimientos de venta de productos como: electrodomésticos/motos) no otorgan valor al abono a capital efectuado por la persona que realiza los pagos (deudor), es decir que para ellos (entidades comerciales) el cliente nunca abona hasta finalizar el monto total de la deuda, la prueba reina y absoluta de esta situación es que cobran la misma tasa de interés por todo el lapso de periodos de pago del crédito, lo cual es inaudito puesto que a medida que se ejecutan los pagos periódicos el saldo adeudado es inferior (amortiza la deuda) y por lo tanto el interés debería disminuir al tener una implicación directamente proporcional (a menor deuda, menor interés) saldos insolutos, pero no, este no es el caso que se vive en el sector del crédito comercial puesto que se paga por un artículo mucho mas del monto debido que el capital sobre el cual se aplica la tasa de interés permanece constante.

El crédito comercial es tan fácil en sentido de colocación (las personas lo buscan) y excesivamente lucrativo tanto así que las ventas a efectuarse no se buscan de entrada que sean de contado sino que se genere la venta en crédito, sacrificando y dejando a un lado su fluidez de efectivo llevando todo a cartera, esta medida es tan extrema que en algunos almacenes no se les genera comisión a sus vendedores por ventas de contado, lo cual en parte genera cierta amplitud de la problemática, debido a que las comisiones hacen parte de los ingresos de los vendedores y al ser así se genera un círculo vicioso, porque el comercio queriendo

vender a crédito y las personas pidiendo a gritos (la mal llamada) “facilidad de pago” desencadena el empalme perfecto sin tener la facultad y entendimiento por parte del solicitante del crédito de las implicaciones que esto conlleva para su economía personal.

A continuación se citará un estudio realizado el cual tuvo como objetivo conocer la estabilidad financiera de los colombianos (si son buenas o malas pagas).

El BANCO DE LA REPUBLICA de Colombia realizó un estudio de estabilidad financiera en los meses de enero, febrero y marzo del 2011 el cual estudiaba el comportamiento de endeudamiento de los colombianos. El estudio tomo como base el crédito de consumo y vivienda requiriendo como variables el interés y la amortización. Los resultados arrojados por el estudio califican a los colombianos como buenos pagadores, poniendo a disposición \$ 16,40 de cada \$ 100 ganados para pagos de deuda.²

Podemos tomar este estudio de carácter dual en la investigación para generar reflexiones, el primero es, si los colombianos tienen un hábito de honorabilidad para cumplir sus deudas ¿por qué no usar los bancos como fuente de crédito en primera instancia? Y en segundo lugar, el comercio al experimentar y saber que las personas acostumbran el buen pago generan facilidades casi inimaginables para generar un crédito y así lograr su cometido (inflar la cartera cobrando intereses elevados).

2.1 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las fuentes, costos y consecuencias del tipo de financiación que frecuentan los pobladores de Palmira al momento de solicitar un crédito?

² BANCO DE LA REPUBLICA

Resultados del estudio transmitidos En: noticiario RCN y la FM radio 98.5 de Colombia (12 abril 2011)
<http://www.portafolio.co/finanzas-personales/colombianos-destinan-16-sus-salarios-al-pago-deudas>

2.2 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA

- ✓ ¿Cuáles son las características de las fuentes de crédito frecuentadas por la población y las Implicaciones que las diversas modalidades generan?
- ✓ ¿Por qué las personas no acuden a los bancos como fuentes de crédito?
- ✓ ¿Cuáles son las razones que motivan a las personas a solicitar y usar el crédito extra bancario?
- ✓ ¿Qué recomendaciones se podrían implementar para un óptimo uso del crédito de los ciudadanos en el Municipio de Palmira?

3. JUSTIFICACION

El presente trabajo parte de la importancia de la formación que en el ideal deberían tener las personas en el ámbito financiero y no es pensar en que todas las personas sean expertas en esta área, más bien se hace referencia al conocimiento mínimo requerido para identificar y adoptar la mejor decisión para acceder a cualquier tipo de crédito o financiación.

MERCADO DE CREDITOS (fuentes que lo brindan y actores que acceden) como tema fue elegido porque es visible al apreciarlo identificar el gran desequilibrio que algunos agentes comerciales han impuesto en sus modalidades de ventas a crédito específicamente en los intereses y de terceros llamados “prestamistas” que juegan a sobre pasar los niveles de usura en la tasa de interés legal.

La idea de estudiar estas implicaciones crediticias nace de una experiencia propia (hogar) donde se recurrió a un crédito de una serie de electrodomésticos en el comercio, donde se encontró fácilmente el acceso a ellos, meses después de ya tenerlos (electrodomésticos) se realizaron los cálculos de la tasa de interés que cobijaría la deuda ya que la entidad no la brinda en el momento de la venta (solo dan la cifra de las cuotas a pagar mensuales) oooh...!! Ingrata sorpresa que se encuentra, el almacén no valoraba los aportes que se daban mensualmente por parte del contribuyente al efectuar los pagos, ósea no se respeta el principio de abono a capital, sino que para su contabilidad se seguía debiendo el monto inicial, puesto que los intereses eran constantes (siempre la misma cifra desde la primera cuota hasta la última).

Días después como si fuera un llamado del destino se solicita al autor asesoramiento para comprar una moto a crédito (se solicita que encuentre la mejor fuente de financiación entre concesionarios). Cordialmente se accedió a la tarea de estudiar el sistema de crédito del mercado moto-ciclístico encontrando como resultado los mismos que en los electrodomésticos.

La respuesta que se generó para el crédito fue: *“solicita un crédito bancario, tu bolsillo lo agradecerá infinitamente”*.

La reacción del solicitante fue poco grata y con un poco de incredulidad, pero después de ver los números se convenció de la argumentación expuesta.

La necesidad de estudiar las fuentes de crédito utilizadas por las personas (donde solicitan el crédito) hace parte del bloque de investigación de este trabajo, puesto que permitirá identificar que tan enterados se encuentran las personas en el ámbito financiero y si el uso de su dinero es el más óptimo para lograr un efectivo consumo, dando a entender que hay mejores maneras de lograr obtener créditos a menores tasas de interés.

En ese orden de ideas la propuesta de este trabajo en gran parte busca concientizar, plasmar y dar a conocer el abuso que se hace a las personas que acceden al crédito en cierto modo por su falta de conocimiento del sector financiero incluso por cierta comodidad, facilidad o ingenuidad.

El estudio de factores crediticios generan beneficios en ámbitos medibles de investigación al poder identificar y categorizar a la población con variables como edad, sexo, estrato social, entre otras en: que actores/personas usan o prefieren las entidades bancarias, quienes hacen uso de préstamos a terceros (prestamistas) y quienes utilizan el crédito directo con el comercio (almacenes) tomando como gran aspecto si las personas conocen el funcionamiento del crédito utilizado y las implicaciones que este genera.

Tocando el punto de vista práctico este tema tiene gran utilidad, porque se está generando un conocimiento para la optimización del dinero en el manejo de crédito y la economía en las personas, ya que en la actual crisis económica por la que pasa el mundo “cualquier peso” que se puede ahorrar o deuda que se pueda reducir marca una gran diferencia generando alivio.

Es importante y vale la pena revisar esta investigación porque nos permitió tocar aspectos como comportamientos a la hora de buscar un crédito, que agentes de crédito son solicitados con mayor frecuencia, niveles de formación financiera en las personas y marcos legales que deberían regir esta situación.

Se considera que desde el programa de administración de empresas se pudo aportar y generar conocimientos tanto prácticos como teóricos en este estudio, como formulas utilizadas en las cuotas y liquidación de intereses, estudios comparativos de viabilidad para el acceso al crédito, pasando por hábitos y comportamientos de clientes del sector crediticio, tan solo por nombrar algunos.

Por último la justificación de mayor peso es de carácter social, es decir, las personas tienen todo el derecho que algún ente o persona toque las implicaciones que generan ciertos “malos” créditos para el cuidado de la economía del hogar y que mejor forma de explicarlo mediante un trabajo de grado de una universidad con tan alto prestigio como lo es la Universidad del Valle.

4. OBJETIVOS

4.1 GENERAL

Identificar y comprender las fuentes (costos y consecuencias) de financiación que frecuente y prefiere la población de la ciudad de Palmira en el momento de ser requerido y solicitado como recurso de adquisición.

4.2 ESPECIFICOS

- ✓ Caracterizar las fuentes de crédito frecuentadas por la población y estudiar las Implicaciones que las diversas modalidades generan.
- ✓ Identificar y comprender las causas de la no búsqueda en primera instancia de los bancos como fuente de crédito, Observando y determinando en el crédito bancario aspectos como: comportamiento, facilidades y nivel de accesibilidad desde el punto de vista del consumidor financiero.
- ✓ Determinar y describir las razones que motivan a las personas a solicitar y usar el crédito extra bancario.
- ✓ Establecer conclusiones y recomendaciones para un óptimo uso del crédito.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1 MARCO TEORICO

5.1.1 EL INTERES.

El interés es una categoría de la distribución que corresponde al capital en su forma monetaria; se puede definir así:

“*Interés* es el precio pagado por el uso de fondos tomados a préstamos. Estos fondos pueden emplearse en comprar artículos o como capital en el proceso de la producción”.³

El interés es la remuneración que reciben los dueños del capital de crédito (monetario) por cederlo a los inversionistas o consumidores por un determinado tiempo.

Keynes define al interés como la retribución o pago por el uso de dinero y dicha retribución depende de la oferta y demanda de dinero.

Para Marx el interés es la parte de la plusvalía de la cual se apropia el dueño del capital por prestarlo durante cierto tiempo. Lo importante para él es que también el interés proviene del trabajo no retribuido; su fuente es la plusvalía.

El interés es el excedente que recibe el prestamista cuando se le paga el crédito y recupera su préstamo.

Lo importante no es tanto la cantidad total que recibe de interés al final de cierto periodo, sino la proporción que recibe en relación con su inversión. Esta proporción es la tasa de interés.

La tasa de interés es la relación que existe entre el capital de préstamo y la cantidad expresa en términos de tanto por ciento.⁴

³ Meyer, Albert, *Elementos de economía moderna*, Barcelona, Plaza & Janes, 1975, pág. 295

⁴ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 192, 193

Si representamos con C el capital de préstamo, I el ingreso total que reporta y r la tasa de interés, la formula de la tasa de interés es:

$$r = \frac{I}{C} \times 100$$

La primera clasificación que existe acerca de interés, o más bien del tipo de interés se refiere al tiempo en que se otorga el crédito:

Interés a corto plazo. Es el que se recibe por un crédito que no excede de un año, aunque puede ser de menor tiempo.

Interés a largo plazo. Es el que se recibe por créditos que pasan de un año.

Los créditos a corto plazo reciben el nombre de créditos de dinero que se mueve en el mercado de dinero. Los créditos a largo plazo se llaman créditos de capital y funcionan en el mercado de capitales.

Generalmente los créditos a corto plazo se usan para el consumo y los de largo plazo para inversiones productivas.

Hay que distinguir también entre el tipo de interés nominal y el efectivo.

El *tipo de interés nominal* es el que se dice que se cobra por determinado crédito. Por ejemplo, alguien dice que presta su dinero al 10% anual. El tipo de interés nominal es de 10%.

El tipo de interés efectivo es el realmente se cobra. Por ejemplo, aunque se nos diga que el tipo de interés es de 10%, si se nos exige pagar una comisión, dejar un depósito, etc., entonces el tipo de interés efectivo es mayor al nominal.⁵

⁵ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 193

Un ejemplo muy claro de la tasa de interés nominal y efectiva existe en las compras a plazo o a crédito. Se nos anuncia determinado tipo de interés, digamos 10%, pero en todo el tiempo se nos sigue cobrando el 10% de la cantidad inicial independientemente de que en los distintos plazos vamos amortizando parte del crédito, al final resulta que pagamos un interés más alto que el anunciado. Por eso es conveniente fijarse que en las compras a crédito, le cobren a uno intereses sobre lo que no se ha pagado (saldos insolutos) no sobre el total inicial.⁶

Dependiendo de quién sea el prestamista el *interés* es *bancario* si los fondos provienen de una institución bancaria; es *privado* si el crédito lo hace un particular. Muchas veces este crédito privado cobra una tasa de interés más elevada que la bancaria, por lo que se le llama *usurario*.

El *tipo de interés corriente* que se establece en la sociedad en un momento dado como promedio se conoce como *interés del mercado* y sirve para normar los créditos de las personas o instituciones que van a hacer uso del crédito. A las fluctuaciones de este tipo de interés se les llama fluctuaciones del mercado.

Con base en la forma calcularlo, el interés puede ser *simple* o *compuesto*.

Interés simple. Es el que se cobra por el uso del capital en un periodo determinado. Este interés es directamente proporcional al capital y al tiempo que dura el préstamo. Los intereses producidos no se acumulan, sino que se cobran en cada periodo vencido.⁷

⁶ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 193

⁷ *Ibíd.* 194

Ejemplo: \$ 300.000, prestados al 4% anual durante 2 años.

$$i = \frac{c \times r \times t}{100}$$

Donde:

i = Interés

r = Tasa de interés

t = Tiempo

c = capital

Sustituyendo

$$i = \frac{300.000 \times 4 \times 2}{100} = \frac{2'400.000}{100}$$
$$i = 24.000$$

Si el interés se retira anualmente se recibirán \$ 12.000 cada año.

Interés compuesto. Es el que existe cuando los intereses no se cobran al final de cada periodo convenido, sino q se acumulan y se siguen dejando en calidad de préstamo para que generen mayores intereses.⁸

La formula de la capitalización, cuando hay intereses compuesto es:

$$M = c(1 + r)^t$$

⁸ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 194

Donde:

M = capitalización que incluye el capital inicial y los intereses devengados

C = capitalización

r = intereses de un peso en un año

t = tiempo

Ejemplo de interés compuesto: calcular el interés que generan \$ 500.000 al 40% en 5 años, capitalizando los intereses en forma mensual.⁹

Datos:

$$C = \$ 500.000$$

$$r = 0,033 \text{ (mensual)}$$

$$t = 60 \text{ meses}$$

Sustituyendo:

$$M = c(1 + r)^t$$

$$M = 500.000 (1 + 0,033)^{60}$$

$$M = 500.000 (1,033)^{60}$$

$$M = 500.000 (7,01486)$$

$$M = \$ 3'507.432,28$$

⁹ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 195

5.1.2 TEORIAS ACERCA DEL INTERES.

Existen varias teorías acerca de interés debido a que esta categoría ha preocupado mucho a los teóricos de la economía, Aquí veremos las más importantes a nuestro juicio: la subjetiva o marginalista, la marxista u objetiva y la keynesiana, también llamada de la preferencia por la liquidez.

5.1.2.1 Teoría marginalista.

Se afirma que la teoría subjetiva asigna una retribución a los dueños de los factores de la producción. Así, el interés es la remuneración que corresponde a los dueños del capital monetario o crediticio.

Esta teoría parte de la producción marginal del capital de préstamo y de los rendimientos decrecientes dada una determinada combinación de factores; por eso el interés o más bien la tasa de interés es determinada por la productividad marginal del capital de préstamo.

El precio de equilibrio del mercado o tasa de interés del mercado se determina, en consecuencia, por la oferta y la demanda de capital de préstamo (aunque existen diferentes tipos de interés en el mercado).

No hay que olvidar que la teoría supone una actuación racional de los capitalistas y cada uno de ellos utilizara capital de préstamo, siempre y cuando la tasa de interés sea inferior a la tasa de ganancia o beneficio esperado. Si no ocurre eso y la tasa de interés es superior a la tasa de ganancia, el capitalista no pide prestado porque tendrá una desutilidad. Esto es lo que sucede con la demanda de capital crediticio (también los consumidores demandan créditos para su consumo pagando un interés, lo cual se debe a que la satisfacción presente por el consumo es mayor que el sacrificio que significa pagar interés).

Por el lado de oferta del capital crediticio, cada capitalista prestara su capital siempre y cuando la tasa de interés sea superior o igual al sacrificio que significa desprenderse de su capital.¹⁰

¹⁰ *Ibíd.*, pág.195, 196

De esta manera el prestamista le hace un servicio al prestatario al transferirle poder de compra actual y el precio que se paga este servicio es precisamente el interés que viene siendo una recompensa por la espera, o por el riesgo que significa prestar su dinero actual por una promesa de pago futura de su dinero más el interés.

En el caso de la demanda de capital crediticio que requiere poder de compra actual, la satisfacción que le brinda este se mide en forma subjetiva. Lo mismo ocurre del lado de la oferta, ya que el prestamista mide subjetivamente la satisfacción futura que le dará su capital más el interés.¹¹

5.1.2.2 Teoría marxista.

La teoría marxista del interés supone que este es una parte de la plusvalía; es decir, del trabajo no retribuido a los asalariados. Los dueños del capital crediticio se adueñan del interés por prestarlo durante cierto tiempo.

El interés o tasa de interés depende de la oferta y la demanda de capital de crédito; pero, a diferencia de la teoría marginalista, la teoría marxista supone que el capital crediticio por sí mismo no es productivo, por lo que su remuneración únicamente puede provenir de la plusvalía. Así mismo la oferta y la demanda de capital dependen de factores objetivos que se dan en la sociedad y no de factores subjetivos como suponen los marginalistas.

De esta manera se puede afirmar que el interés, aunque sea muy variable, tiene un límite máximo dado por la tasa de ganancia media de la sociedad.

$$\text{Interés} \leq \text{tasa de ganancia media}$$

¹¹ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 196

En los países subdesarrollados (atrasados y dependientes) como México, la tasa de interés es alta debido a que la tasa de ganancia media también es alta, lo cual se debe a factores objetivos (histórico-económicos).¹²

Por el contrario, la tasa de interés es inferior en países altamente desarrollados debido a que también la tasa de ganancia media es baja y además tiende a disminuir.

Como ya habían demostrado los clásicos, a largo plazo el interés tiende a disminuir debido a que el interés es una parte de la ganancia y, en consecuencia, de la plusvalía y existe una ley de la atenuación decreciente de la tasa de ganancia, por lo que al disminuir esta disminuye el interés.

5.1.2.3 Teoría keynesiana.

Keynes afirma que el interés es el pago por el uso del dinero. El interés es un fenómeno monetario que depende tanto de la oferta como de la demanda de dinero. Pero la importancia del interés radica en que dado un nivel de expectativas de ganancias de los empresarios, determina la inversión y esta determina el nivel de empleo, de la renta y la demanda efectiva.¹³

La demanda de dinero depende de lo que Keynes llamó preferencia de liquidez; es decir, el deseo de la gente de tener dinero en efectivo. La gente prefiere tener dinero líquido por tres motivos: transacción, previsión y especulación.¹⁴

¹² *Ibíd.* pág. 196

¹³ *Ibíd.*, pág. 196

¹⁴ *Determinantes del dinero, Keynes, Tomado de Dillar, Dudley, La teoría económica de John Maynard Keynes, Madrid, Aguilar, 1980 (5ª reimp) pág.50*

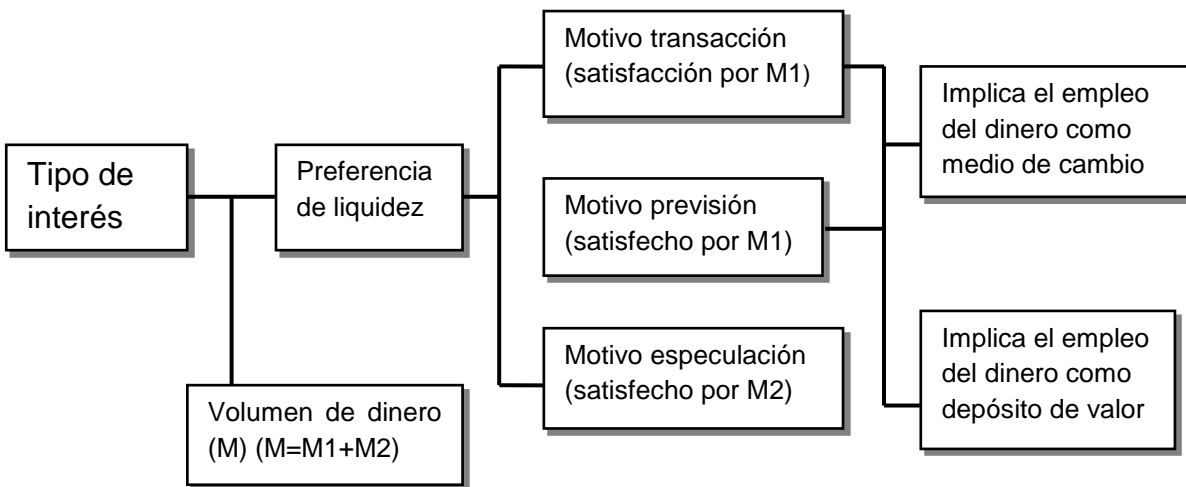


Grafico No 1

Según Keynes:

“Los que necesitan dinero por razones personales y negocios y no lo poseen están dispuestos a pagar un precio por su uso. Para que un poseedor de dinero renuncie a las ventajas inherentes a la propiedad del único activo perfectamente liquido. Es preciso pagarle una recompensa. El interés es la recompensa que se le paga por desprenderse de la liquidez o, en términos ligeramente diferentes, la recompensa por no atesorar. El tipo a que se paga el interés depende de la consistencia de la preferencia de liquidez en relación con la cantidad total de dinero disponible para satisfacer el deseo de liquidez. Cuando más fuerte sea la preferencia de liquidez, mas alto será el tipo de interés; cuanto mayor sea la cantidad de dinero, mas bajo será el tipo de interés.”¹⁵

¹⁵ *Determinantes del dinero, Keynes, Tomado de Dillar, Dudley, La teoría económica de John Maynard Keynes, Madrid, Aguilar, 1980 (5ª reimp) pág.168*

Si la gente disminuye su preferencia por la liquidez, el tipo de interés tiende a disminuir; por el contrario, si disminuye la cantidad de dinero, el tipo de interés tiende a elevarse. Así pues, el tipo de interés se formará en el momento en que se equilibren la oferta de dinero y la demanda. Si el tipo de interés aumenta o disminuye mucho, ocurre un ajuste hasta que se encuentra el equilibrio entre la oferta y la demanda, fijándose el tipo de interés del mercado.

Esto significa que la *preferencia de la liquidez* es el deseo de la gente de poseer dinero; es la demanda de dinero, la cual es clave para la fijación de la tasa de interés. Al aumentar la demanda de dinero aumenta el interés; al disminuir la demanda de dinero, baja el tipo de interés.¹⁶

¹⁶ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 197

5.1.3 INSTRUMENTO DE PAGOS DIFERIDOS

Con el desarrollo de la producción de mercancías en el capitalismo, muchas de éstas no podían realizarse, no se podían vender, por lo que para facilitar su llegada al consumidor se desarrolla el crédito. Es decir, se entrega ahora la mercancía al consumidor y éste paga después. En este caso el dinero paga en forma diferida una mercancía que ya fue adquirida con anterioridad. El dinero no actúa como intermediario en el proceso de cambio, porque la mercancía ya circula, el dinero actúa como medio de pago y no como instrumento de compra.

Al extenderse las formas de crédito, la función de dinero como instrumento de pagos también se incrementa en forma notable y hace posible liquidar operaciones de préstamo, paga de impuestos, de rentas y salarios, etc. La función del dinero como instrumento de pago ayuda al desarrollo del dinero crédito que se manifiesta en varias formas: letras de cambio, certificados de depósito, billete de banco, cheques, etc., los cuales pueden circular y transferirse a otras personas. Es por esto que, debido a la función del dinero como medio de pago, solamente es necesario saldar las diferencias entre las cuentas, lo cual reduce el uso del dinero o lo vuelve menos necesario.¹⁷

5.1.4 CREDITO Y CIRCULACION

El crédito puede ser definido desde muchos puntos de vista; a nosotros nos interesa identificar al crédito como un préstamo que puede ser otorgado por un banco o por particulares.

Crédito es la entrega de un bien o de una determinada cantidad de dinero que se hace a una persona con la promesa de su pago en un tiempo determinado. El crédito en el capitalismo es la forma en que se mueve el capital de préstamo.

¹⁷ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía*, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág.214,215

“En el crédito intervienen tres elementos: 1 º El préstamo, 2 º el plazo, 3 º la confianza. El préstamo consiste en la entrega de un bien de una cierta cantidad de dinero que una persona hace a otra. El plazo es el tiempo que media entre la entrega del bien y su devolución y la confianza es la creencia de que el bien será reembolsado en el termino convenido”.¹⁸ Algunos autores hablan de un cuarto elemento que es el interés.

Algunas de las características o funciones que desempeña el crédito en la sociedad son:

- ✓ Permite la formación de capital, o sea que una parte de dinero existente se capitalice.
- ✓ Facilita el comercio, lo que se hace estimulando el consumo de mercancías y acelerando la circulación de las mismas.
- ✓ Estimula la producción, ya que los créditos se invierten en buena medida en actividades productivas.
- ✓ Contribuye a que el capital se concentre en pocas manos porque solo los que tienen recursos suficientes pueden respaldar créditos cuantiosos que incrementan su capital.
- ✓ Incrementa la competencia entre los capitalistas porque el crédito permite introducir innovaciones tecnológicas en las plantas productivas.
- ✓ Facilita la existencia de una clase de rentistas que obtienen intereses y dividendos debido a que son los dueños del capital de crédito; es decir, los prestamistas.
- ✓ El capital circulante se moviliza ampliamente, lo que contribuye al desarrollo del mercado de dinero y de capitales.¹⁹

¹⁸ López Rosado, Diego, *Problemas económicos, México, UNAM, 1975, 4ª edición, pág.369*

¹⁹ Méndez Morales, J. Silvestre, *Fundamentos de economía, 3ª edición, McGraw-Hill, México, 1996, pág. 225, 226.*

5.2 MARCO CONTEXTUAL

5.2.1 EL MERCADO EXTRABANCARIO.

En todo sistema financiero existen, además de las entidades debidamente reguladas y explícitamente autorizadas para realizar operaciones activas y/o pasivas, algunas instituciones que se establecen como alternativas no formales tanto para la colocación de excedentes como para obtener alternativas de financiación; de alguna manera, son entidades paraфинancieras dado que cumplen finalmente de las mismas funciones que las entidades oficiales; incluso compiten, y en algunas ocasiones se convierte en alternativas nada despreciables.

En Colombia, en particular, donde existen deficiencias estructurales de ahorro y adicionalmente una alta concentración de capital financiero, el mercado extra bancario ha tenido un desarrollo relativamente importante; algunas exploraciones sistemáticas han demostrado que incluso la pequeña y mediana empresa utilizan muy corrientemente créditos obtenidos en el llamado mercado extra bancario.

Igualmente, una parte importante de la financiación del consumo de bienes durables, normalmente utilizada por los sectores de menores ingresos, es servida de manera notable por créditos provenientes del sector extra bancario; algunos de estos créditos son directamente otorgados por el sector comercial y/o productivo.

El hecho importante a destacar aquí, no solo es la presencia de un mercado extra bancario hipertrofiado, sino la distorsión que el mismo introduce al comportamiento de las tasas de interés; los estudios al respecto sugieren que el costo efectivo de colocación de las entidades que operan en tal mercado está por encima del costo promedio de colocación y que en muchas ocasiones este costo efectivo puede ser significativamente más alto que las tasas activas de los intermediarios regulados institucionalmente; este parece ser el caso del crédito al consumo que otorgan directamente las entidades comerciales, por ejemplo a la compra de electrodomésticos o de ropa mediante el llamado sistema de “crédito personal” o sistema de “clubes”.²⁰

²⁰ Serrano Javier, Villareal Julio, *Fundamentos de finanzas, Colombia, 1997, McGraw-Hill, pág. 13.*

A continuación se citan una serie de estudios que se consideran pertinentes para la investigación tomándolos como base y punto de partida debido a su semejanza y trasfondo.

El siguiente estudio es una investigación realizada por el periódico PORTAFOLIO en la ciudad de Bogotá en el año 2006 y centra como punto de investigación la comparación que existe entre los créditos bancarios y créditos otorgados por terceros ó “prestamistas” y se enfatiza en el comportamiento de esta modalidad de crédito.

5.2.2 EL CREDITO TAMBIEN ESTA EN AUGE EN EL MERCADO EXTRABANCARIO.

La dinámica del crédito no solo se siente en las oficinas bancarias. En las calles de las principales ciudades del país, la oferta de préstamos sin mayores condiciones o exigencias y con supuestas facilidades de pago se está moviendo con fuerza.

Son los conocidos “prestamistas” que sacian las necesidades y urgencias de dinero de sus clientes.

Aunque no todos podrían llevar el rótulo de “usureros”, la verdad es que en muchos casos, estos prestamistas cobran tasas de interés por encima de la banca.

Para evitarse problemas legales, algunos prestamistas extra bancarios ofrecen créditos al 1,5 por ciento mensual (19,5 por ciento efectivo anual), es decir, por debajo del nivel de usura. Sin embargo, detrás hay siempre cobros extras y condiciones especiales que encarecen este endeudamiento.

De todas maneras, la tasa de interés más comúnmente aplicada por los préstamos extra-bancarios oscila entre el 5 y el 10 por ciento mensual, es decir, cerca del 80 por ciento efectivo anual, muy por encima del nivel de usura y actualmente.²¹

²¹ Autor, NULLVALUE, Publicación portafolio.com.co, Sección Economía, publicación 4 de septiembre de 2006, <http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-2191426>

Cabe recordar que en Colombia es un delito consagrado en el artículo 305 el Código Penal, cobrar intereses por encima del tope máximo que autoriza la Superintendencia Financiera. Por ejemplo, la tasa máxima de interés que se puede cobrar por las operaciones de crédito para septiembre del 2006 es de 22,58 por ciento efectivo anual, es decir, cerca de 1,7 por ciento mensual.

Pero la cruda realidad es que muchas veces, éstas son las únicas opciones de crédito con que cuentan muchos, pues no tienen acceso a la banca comercial bien sea por incapacidad de pago o porque, aún teniéndola, están reportados en las “listas negras” de las centrales de riesgo.

Santiago Bernal, un usuario asiduo del mercado extra-bancario, afirma que *“este sistema es un mal necesario porque el dinero más caro es el que no se tiene”*.

El auge de ese mercado se evidencia en los avisos clasificados de los periódicos donde aparecen amplias listas de prestamistas que ofrecen créditos inmediatos a personas naturales, pensionados, independientes, comerciantes, etc.

Para acceder al préstamo se exige la suscripción de un seguro denominado “póliza de amparo de deuda” o “póliza única de financiamiento comercial”, que generalmente tramita un corredor de seguros afín al prestamista.

El valor de esas pólizas oscila entre el 5 y el 10 por ciento del monto del crédito y al finalizar el pago de la obligación al usuario se le reintegra el 85 por ciento del valor de esa póliza.

La garantía hipotecaria es ineludible. Para ello, los prestamistas exigen el certificado de tradición y libertad del inmueble y una copia de la escritura.

En otras palabras, el usuario deja prácticamente empeñado su patrimonio, con un alto riesgo de perderlo debido a que el alto costo del préstamo hace difícil su pago. Eso sin contar que en caso de entrar en mora, el “taxímetro” de los intereses se acelera, haciendo disparar la deuda a niveles astronómicos.

En estas situaciones, los prestamistas no suelen conceder refinanciaciones al deudor y de inmediato ejecutan la garantía.²²

²² *Ibíd.* <http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-2191426>

En otros casos hay engaño total al cliente cuando se les exige el pago por anticipado de una especie de “cuota inicial” o póliza de seguro, además de costos de trámite que una vez recibidos por el supuesto prestamista éste desaparece, dejando al cliente con un problema mayor o incluso sin su patrimonio.

AUTORIDADES ADVIERTEN POR LOS RIESGOS. El superintendente financiero, Augusto Acosta, afirma que si bien los préstamos extra-bancarios no configuran delito por sí mismos, sí lo hacen cuando se otorgan a la tasa de usura. Recordó que también se incurre en delito cuando se presentan captaciones ilegales de dinero por parte de entidades distintas a los establecimientos financieros.

Por su parte, la presidenta de la Asobancaria, Patricia Cárdenas afirma que el sector financiero busca a través del esquema de corresponsales no bancarios llevar el crédito a todos los rincones del país, para que cada vez menos colombianos caigan en manos de agiotistas y terminen en más problemas mayores.

Modo de operación. Para créditos de montos mayores se exige garantía hipotecaria con el respectivo certificado de tradición y libertad y la copia de la escritura pública.

Un ejemplo de crédito bancario y extra-bancario de cinco millones de pesos a 12 meses de plazo y tasas de interés de 1,71% y 5% mensual, respectivamente, es el siguiente. En el mercado bancario la cuota mensual sería de \$ 510.672 para un saldo final de \$ 6'128.068.

En el crédito extra-bancario se pagarían \$ 748.273 para un saldo al terminar el pago de \$ 8'979.282. El préstamo bancario se pagaría 1,1 veces en el año, mientras el extra-bancario cuatro veces más el monto original.

Algunos prestamistas extra-bancarios exigen además el pago por adelantado del 1,3% del monto del crédito, el cual no es reembolsable. En otros casos, si el préstamo es aprobado, al cliente se le descuenta el 1% del monto otorgado.²³

²³ *Ibíd.*

¿Competencia para el sector financiero? El mercado extra-bancario constituye, sin duda, una competencia irregular para el sistema financiero tradicional, que desde hace tiempo viene planteando la necesidad de “poner en cintura” a esos prestamistas, especialmente por las tasas de usura que generalmente cobran.

Por eso, en la Convención (2006) Bancaria realizada por el gremio financiero, los líderes de los establecimientos de crédito le pidieron nuevamente al Gobierno Nacional eliminar la tasa de usura, la cual consideran una barrera que impide ampliar la oferta de créditos a más clientes.

Advirtieron los banqueros que el límite legal a las tasas del crédito frena también el proceso de bancarización al que los banqueros desean darle un mayor impulso, pues el nivel de profundización financiera de Colombia es bastante bajo.

Estimativos preliminares de la Asociación Bancaria indican que el número de personas con acceso a cualquier servicio financiero en Colombia (cuentas de ahorro, corrientes o crédito) es de apenas 8,2 millones de personas.²⁴

²⁴ Autor, NULLVALUE, *Publicación portafolio.com.co, Sección Economía, 4 de septiembre de 2006*, <http://www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-2191426>

El siguiente estudio fue realizado por el periódico EL TIEMPO su publicación fue el 4 de abril del 2011 en la ciudad de Bogotá y plasma el comportamiento del microcrédito en el sector de pequeños negocios los cuales no frecuentaban tener relaciones con entidades bancarias dando como resultado que los pequeños negocios son muy cumplidos al efectuar los pagos sin mora.

5.2.3 LOS MAS POBRES MANEJAN SU CREDITO COMO GRANDES FIRMAS.

A la hora de pagar deudas a los bancos, los deudores más humildes del sistema financiero –como tenderos o dueños de otros negocios caseros, familiares o callejeros– están a la par con las grandes compañías del país o, incluso, mejor.

Los dos extremos de los negocios se caracterizan por ser los más cumplidos en el pago de los préstamos, con niveles de morosidad que rondan apenas el 2 por ciento.

Incluso, hay entidades especializadas en créditos muy pequeños en las cuales la mora es de cero pesos entre sus clientes más pequeños y humildes, en las zonas más deprimidas de las principales regiones del país.

Es el caso de Grameen Aval, una organización que nació hace un año de una alianza entre el Grameen Bank del Premio Nobel de Paz Muhammad Yunus y el Grupo Aval.

De esta manera, el comportamiento es mejor que otros segmentos como el microcrédito, que incluye empresas formales que pueden tener varias decenas de empleados, en donde la mora es de 4,6 por ciento, o de todo el sistema, con una mora de 3,1 por ciento.²⁵

²⁵ Gonzales Fernando, Redacción de economía y negocios, Abril 4 de 2011 - 9:00 pm, www.eltiempo.com/economia/bienestar/los-mas-pobres-manejan-su-credito-como-grandes-firmas/9123581/1

Nilson Díaz, de Grameen Aval, dice que se han otorgado préstamos a más de 2.000 personas en Usme, Bosa y Suba, en Bogotá. “Ningún deudor ha entrado en mora”, dice, y señala que el crédito mínimo es de 300.000 pesos y el promedio es de 600.000. La organización utiliza una metodología de grupos solidarios donde amigos o vecinos tienen créditos individuales pero se respaldan entre ellos.

El presidente de Finamérica, Gregorio Mejía, dice que se otorgan préstamos desde 200.000 pesos y la morosidad es inferior al 2 por ciento.

Según la vicepresidente de Bancamía, Margarita Correa, la institución otorga créditos desde un salario mínimo (535.600 pesos) con una morosidad de apenas 3,4 por ciento.²⁶

En el país operan unas 90 entidades que desembolsan préstamos para usuarios con muy pequeños ingresos, distribuidas entre bancos, compañías de financiamiento, cooperativas y ONG.

Las entidades dedicadas a ese segmento del mercado usan la estrategia de llevar el banco a las puertas de los negocios para enseñarles a los beneficiarios a hacer cuentas y tener certeza de su capacidad de pago.

El Banco de Bogotá, por ejemplo, tiene 124 asesores que recorren barrios populares y marginales, visitando negocios informales como panaderías, tiendas, restaurantes, etc. con el objetivo de facilitar el acceso a crédito y brindar soluciones de ahorro.

5.2.4 ‘BOMBARDEO’ DE OFERTAS DE CRÉDITOS.

Pese a que los pobres han demostrado ser muy cumplidos, hay temor de que esa tendencia se deteriore, pues hay un verdadero ‘bombardeo’ de ofertas de nuevos préstamos, con el riesgo de sobreendeudamiento y de entrar en mora. Claudio Higuera, presidente de Asomicrofinanzas, dice que hace algunos meses, estas personas tenían una sola obligación y ahora no es raro que tengan más de tres.²⁷

²⁶ *Ibíd.*

²⁷ *Ibíd.*

Este estudio que continuación se cita fue realizado por el centro de estudios Fedesarrollo en el mes de marzo del 2011 sobre la confianza de los consumidores, el cual mide la disposición de las personas para adquirir bienes duraderos y genera como resultado una tendencia a la alza de compra de estos bienes, lo que de forma directa aumenta la concepción y búsqueda de crédito, ya que todas las personas no compran de contado dichos artefactos o productos. En términos más sencillos al aumentar la disponibilidad de comprar bienes en gran medida aumentara la disponibilidad en acudir al crédito ya que en nuestro contexto estos dos factores tienden a tener una relación muy estrecha.

5.2.5 INDICE DE MUEBLES, ELECTRODOMESTICOS Y DISPOSICION PARA COMPRAR BIENES.

Aumentó la disposición a comprar bienes durables.

En marzo de 2011 la disposición a comprar bienes durables – valga decir, el balance a la pregunta “¿Cree usted que este es un buen momento para comprar cosas grandes como muebles o electrodomésticos?”- se ubicó en 25,7%, con un incremento de 7 puntos porcentuales respecto al del mes anterior y de 16,1 puntos frente a marzo de 2010. La mayor disposición para comprar muebles y electrodomésticos en marzo la registraron los consumidores del nivel medio, con un balance de 33,9%, 16,1 puntos por encima del presentado en febrero de 2011. Por su parte, los consumidores de nivel socio-económico bajo registraron una mejora de 4,3 puntos porcentuales en su disposición a comprar bienes durables. La menor disposición para adquirir muebles y electrodomésticos la manifestaron los consumidores de nivel alto (11,1%), con una variación mensual negativa de 33,6 puntos.²⁸

²⁸ Encuesta de Opinión del Consumidor (EOC) – DANE, www.fedesarrollo.org.co/pub/bp/2011/Marzo/1.pdf

5.2.6 INFORMACION DE LA CIUDAD DE PALMIRA

Palmira es una ciudad del departamento del Valle del Cauca en Colombia; localizada en la región sur del departamento. Ubicada en la ribera oriental del Río Cauca, segunda población en importancia del departamento, es centro de grandes ingenios azucareros, esta ciudad está a 22 km de Cali, la capital. Se le llama Capital Agrícola de Colombia de acuerdo a ley de la República.

Geografía

Palmira se ubica dentro de la región Sur del valle del Cauca, sobre las coordenadas 3°31'48" de latitud norte y 76°81'13" del longitud al oeste de Greenwich. Colinda al Norte con el municipio de El Cerrito, al Este con el departamento del Tolima, al Sur con los municipios de Pradera y Candelaria y al Oeste con los municipios de Cali, Yumbo y Vijes.

Clima

Los pisos térmicos que se presentan en la ciudad y zona rula de Palmira varían desde el clima frío en el Páramo de las Hermosas hasta la zona cálida del valle del Río Cauca; su temperatura promedio es de 23 °C y su altura sobre el nivel del mar es de 1.001 metros. En Palmira hay dos zonas importantes por nutrir hídricamente la capital las cuales son: la cuenca media del río Nima y la cuenca de Agua Clara.

Suelo

El área total del municipio corresponde al 1162 km cuadrados, de los cuales 19, 34 km cuadrados a la cabecera urbana. En la zona rural aledaña al Río Cauca comprende entre éste y la cota 1.200 metros sobre el nivel del mar aproximadamente. Es una porción de territorio que corresponde alrededor de 54.422 hectáreas de topografía plana.²⁹

²⁹ Extraído del portal web wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/Palmira_%28Valle_del_Cauca%29

Se caracteriza por dos aspectos principalmente: ocupación masiva en el cultivo de caña de azúcar y el ahogamiento originado sobre los asentamientos de vivienda, carentes de los equipamientos colectivos y de áreas para su crecimiento y la cercanía a Cali y el proyecto de INVIAS de desarrollo de la Malla Vial del Valle del Cauca y Cauca, convierte al territorio de Palmira en epicentro que refuerza la tendencia a la aparición de nuevos usos de carácter metropolitano.

Características

- Características Geográficas: Tiene una zona Plana al occidente del municipio y una Montañosa al Oriente.
- Ríos Principales: Cauca, Agua Clara, Amaime, Bolo, Fraile, Nima, Palmira y Toche.
- Actividad Económica Principal: Agricultura, Ganadería, Centro Comercial, Industrial y Agrícola, Comercio y Minería.
- Productos Principales: Plátano, Caña de Azúcar, Panela, Miel, Cacao, Soya y Maíz.
- Atractivos turísticos: Transporte en Victorias, Parque de la Caña, Balnearios, Estaderos y Discotecas.
- Ferias y Fiestas: Feria Nacional de la Agricultura, Feria Equina y Bovina.
- Infraestructura Básica: Dispone de todos los servicios públicos, 41 colegios, 92 escuelas bancos, hospital, seguro social, estadio, balnearios y correo.
- Otras Características: Es el 2° Municipio más Grande en Población y el 3° en extensión.³⁰

³⁰ *Ibíd.*

División Política

El territorio de Palmira en su conjunto (zona plana y zona de ladera), corresponde a un sistema de asentamientos de distinto orden (de población, industriales, institucionales). La división político-administrativa en comunas del municipio de Palmira está conformada por dos sistemas: uno urbano (barrios) y uno rural (corregimientos). El primero está estructurado por comunas, desde la No. 1 hasta la No. 7 y el segundo desde la No. 8 hasta la No. 16.

Corregimientos

Rozo, La Torre, La Acequia, Matapalo, Obando, La Herradura, Palmaseca, Coronado (rural), Zamorano (rural), La Dolores, Guanabanal, Caucaseco, Juanchito, Bolo San Isidro, Bolo Italia, Bolo Alizal, Amaime, Boyacá, La Pampa, Tablones, Tienda Nueva, Guayabal, Barrancas, La Zapata, Aguaclara, Ayacucho, Combia, Toche, Potrerillo, Caluce y Tenjo.

Población

En el censo realizado en Colombia en el año 2005, Palmira contaba con una población de 283.431 habitantes. En la actualidad se calcula que cuenta con una población aproximada de 350.000 habitantes.

Hidrología

El territorio municipal abarca las cuencas de los ríos Nima, Amaime, Aguaclara y Bolo. Estas cuencas son la reserva hidrológica y productiva más importante del municipio de Palmira. La cuenca del río Nima tiene una extensión aproximada de 12.000 hectáreas, caracterizadas, en su mayor parte, por una pendiente pronunciada (con inclinaciones mayores del 70%).³¹

³¹ Extraído del portal web wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/Palmira_%28Valle_del_Cauca%29

La cuenca del río Amaime es la de mayor extensión en el municipio de Palmira. De sus 55.000 hectáreas, 35.000 corresponden al municipio de Palmira y 19.900 al municipio de El Cerrito.

La cuenca hidrográfica del río Desbaratado posee una extensión de 14.550 hectáreas; la cuenca hidrográfica del río Frayle, 23.825 hectáreas; y la cuenca hidrográfica del río Bolo, 19.875 hectáreas. La subcuenca hidrográfica del río Aguaclara tiene una extensión de 7.200 hectáreas, localizadas parcialmente en el municipio de Palmira. Su altitud oscila entre los 3.100 y 1.050 metros sobre el nivel del mar.³²

³² *Ibíd.*

5.3 MARCO CONCEPTUAL.

ACTIVO: Es un sistema construido con bienes y servicios, con capacidades funcionales y operativas que se mantienen durante el desarrollo de cada actividad socioeconómica específica.³³ Es todo aquel bien o derecho que posee una persona física o jurídica que puede convertirse en liquidez, es decir, que se puede valorar en términos monetarios.

AGIOTISTA: Persona que se dedica a realizar el agio (agio = beneficio que se obtiene del cambio de la moneda o del descuento de letras, pagares, etc.) Persona que presta dinero a un interés muy por encima de la tasa de mercado. Regularmente el préstamo es a corto plazo, entendido éste como días o escasos meses.³⁴

AMORTIZACION: El reembolso gradual de una deuda, cuyo importe se va reintegrando en varios pagos diferidos en el tiempo. Una amortización se constituye en el momento en que la deuda se disminuye a través de pagos periódicos al capital solicitado en crédito.³⁵

BANCA: Conjunto de entidades y empresas que constituyen el Sistema Bancario, es decir, el conjunto de entidades financieras dedicadas a realizar operaciones con capital (depósitos, préstamos, inversiones, etc.)³⁶

BANCO: Es un intermediario financiero que se encarga de captar recursos en forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros.³⁷

CAPITAL: El dinero considerado como instrumento de producción y, mas propiamente, potencia económica en dinero, crédito, influencia moral, etc., capaz de proporcionar los elementos necesarios para el establecimiento y marcha de una industria, empresa o negocio cualquiera;. En sentido estricto, conjunto de

³³ Ortega Paredes, José Gabriel "CONTABILIDAD. Paradigma de reconstrucción a través del giro informático". Editorial EAE. Madrid. 10 Marzo 2012. Capitulo. II Págs. 33 a 37.

³⁴ Lexis 22 1, pág. 135

³⁵ www.geldanlage-infos.com/glosario

³⁶ Perspicacia para comprender las escrituras volumen 1

³⁷ *Ibíd.*

medios de producción (maquinas, herramientas, instalaciones, etc.) de una economía.³⁸

COMERCIANTE: Persona que se dedica habitualmente al comercio. También se denomina así al propietario de un comercio.³⁹

COMERCIO: Actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor.⁴⁰

COMPRA: Adquirir algo mediante el intercambio de su valor en dinero⁴¹; Obtención de algún beneficio a cambio de algo de valor, generalmente dinero.

CREDITO: Es una operación financiera en la que una persona o entidad (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor). Esta última persona deberá devolver el dinero tras el tiempo pactado además de una serie de intereses, que son las ganancias del acreedor.⁴²

DEMANDA: Demanda: es el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago.⁴³ Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca.⁴⁴

DEUDA: Una cuenta por pagar es cualquier importe adeudado como resultado de una compra de bienes o servicios en términos de crédito.⁴⁵

DIFERIDOS: Representan bienes o servicios recibidos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en otros períodos. Está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente, por el transcurso del tiempo, es

³⁸ Lexis 22 4 ,pág. 1025

³⁹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Banco>

⁴⁰ *Ibíd.*

⁴¹ Lexis 22 5 pág. 1350

⁴² www.e-conomic.es/programa/glosario

⁴³ Kotler Philip, Cámara Dionicio, Grande Idelfonso y Cruz Ignacio, Prentice Hall, Dirección de Marketing, Edición del Milenio, Pág. 10.

⁴⁴ Andrade Simón, Diccionario de Economía, Tercera Edición, Editorial Andrade, Págs. 215.

⁴⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Deuda>

el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos.⁴⁶

DINERO: Es todo medio de intercambio común y generalmente aceptado por una sociedad que es usado para el pago de bienes (mercancías), servicios, y de cualquier tipo de obligaciones (deudas).⁴⁷

EXTRA-BANCARIO: Movimiento de dinero fuera del sector bancario y de las instituciones creadas para este propósito. Los recursos de este mercado están destinados a atender a quien no tiene acceso al crédito del mercado financiero.⁴⁸

INTERES: Es el precio pagado por el uso de fondos tomados a préstamos. Estos fondos pueden emplearse en comprar artículos o como capital en el proceso de la producción.⁴⁹ Teniendo en cuenta el cambio de valor que experimentan las mercancías en el tiempo, de no adquirirse ciertos bienes y servicios con el dinero que dispongamos en el momento dado, nos implicara tener que dar dinero adicional en cualquier momento posterior. Por tanto, nadie estaría dispuesto a posponer un consumo presente a no ser que se le compensara en una cantidad tal que le permitiera realizar ese mayor pago futuro por el mismo consumo pospuesto, esta compensación ó remuneración es lo que se conoce como interés⁵⁰.

INTERES SIMPLE: Se llama interés simple a la operación financiera donde interviene un capital, un tiempo predeterminado de pago y una tasa o razón, para obtener un cierto beneficio económico llamado interés; Se denomina interés simple al interés que se aplica siempre sobre el capital inicial, debido a que los intereses generados no se capitalizan. Ganancia de capital dado en préstamo durante todo un período determinado.⁵¹

INTERES COMPUESTO: Interés compuesto es aquel interés que se cobra por un crédito y al ser liquidado se acumula al capital (Capitalización el interés), por lo que en la siguiente liquidación de intereses, el interés anterior forma parte del

⁴⁶ www.gerencie.com

⁴⁷ Scheurer, Vincent, 2011, *The Motley Fool*

⁴⁸ www.geldanlage-infos.com/glosario.php

⁴⁹ Meyer, Albert, *Elementos de economía moderna*, Barcelona, Plaza & Janes, 1975, pág. 295

⁵⁰ Ramírez Reyes Álvaro 1996, *Universidad del Valle, Evaluación económica de alternativas, Unidad 1 valor del dinero en el tiempo* pág. 2

⁵¹ www.geldanlage-infos.com/glosario

capital o base del cálculo del nuevo interés. Utilidad del capital invertido más la capitalización o reinversión periódica de los intereses.⁵²

LIQUIDEZ: Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido.⁵³

OFERTA: son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta.⁵⁴

PAGO: El pago es uno de los modos de extinguir las obligaciones que consiste en el cumplimiento efectivo de la prestación debida, sea esta de dar, hacer o no hacer (no solo se refiere a la entrega de una cantidad de dinero o de una cosa). Pago es el cumplimiento del contenido del objeto de una prestación. En economía es toda salida material de fondos de la tesorería.

PRESTAMISTA: Persona o entidad financiera que presta el dinero con intereses.⁵⁵

PRESTAMO: Entrega de una cantidad de dinero a una persona, que tiene la obligación de devolverlo en las condiciones y con los intereses convenidos. Habitualmente, la devolución se realiza mediante cuotas periódicas, compuestas por capital (el dinero prestado) e intereses.⁵⁶

PRESTATARIO: Persona que recibe una cantidad de dinero con la obligación de devolverlo, junto a los intereses acordados, al cabo de un tiempo fijado.⁵⁷

PRODUCTO: Un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea.⁵⁸

⁵² *Ibíd.*

⁵³ *Kit de productividad "La función financiera en el corto plazo*

⁵⁴ *Fischer Laura y Espejo Jorge, Mercadotecnia, Tercera Edición, McGraw-Hill, Pág. 243.*

⁵⁵ www.finanzasparatodos.es/es/secciones/glosario

⁵⁶ *Ibíd.*

⁵⁷ *Ibíd.*

⁵⁸ *Kotler Philip, Cámara Dionicio, Grande Idelfonso y Cruz Ignacio, Prentice Hall, Dirección de Marketing, Edición del Milenio, Pág. 10.*

REEMBOLSO: Devolución o pago de una emisión de una deuda o en general de una cantidad debida.⁵⁹

REESTRUCTURACION DE UNA DEUDA: Cambio de las condiciones pactadas de un crédito o préstamo de forma favorable al deudor para aprovechar la coyuntura del mercado.⁶⁰

RENDIMIENTO: Ganancia en dinero o apreciables en dinero que un inversionista obtiene de actividades profesionales o de transacciones mercantiles o civiles.⁶¹

RENTABILIDAD: Es la relación entre la utilidad proporcionada por un título y el capital invertido en su adquisición.⁶²

SALDOS: Se trata de la cantidad que resulta de compensar el debe con el haber de una cuenta. Puede ser positivo o negativo.⁶³

SALDOS INSOLUTOS: Concepto usado en Comercio y prácticas comerciales, es el interés que se calcula sobre el nuevo valor de capital y no sobre el capital original. Significa pagar intereses únicamente sobre el monto de la deuda pendiente a amortizar.⁶⁴

SISTEMA BANCARIO: Sistema bancario ó también llamado banca, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco. La internalización y la globalización promueven la creación de una Banca universal.⁶⁵

TASA DE INTERES: La cantidad de dinero por concepto de intereses que se paga o que se recibe por el uso o posesión de dinero durante un determinado periodo de tiempo, expresada como un porcentaje del dinero disponible al comienzo del periodo, se conoce, a su vez como la tasa de interés.⁶⁶

⁵⁹ www.capitalmarket.com

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ www.geldanlage-infos.com/glosario

⁶² *Ibid.*

⁶³ www.financiero.com/diccionario

⁶⁴ www.eco-finanzas.com/diccionario

⁶⁵ *Perspicacia para comprender las escrituras volumen 1*

⁶⁶ *Ramírez Reyes Álvaro 1996, Universidad del Valle, Evaluación económica de alternativas, Unidad 1 valor del dinero en el tiempo pág. 2*

TASA DE REFERENCIA: Tasa de interés que se deriva de los costos de fondeo y de operación de los recursos utilizados por cada institución para el otorgamiento de los créditos preferenciales.⁶⁷

TASA REPRESENTATIVA DEL MERCADO: Promedio aritmético simple de las tasas de las operaciones de compra y venta de divisas y certificados de cambio por bancos comerciales y corporaciones financieras.⁶⁸

USURA: Es un término que se usa para referirse a los intereses de los préstamos, en general, o cuando los tipos de interés se perciben como desmesurados o excesivamente altos. / Tipo de interés pagado por el uso del dinero ajeno superior al establecido por la Ley. Cobrar un tipo de interés superior al máximo legal sobre los préstamos.⁶⁹

VALOR DE MERCADO: Es aquel importe que se le asigna a un bien o producto determinado entendiendo como tal aquel suma de dinero que un vendedor podría obtener por el mismo en condiciones estándares de un mercado de valores.⁷⁰

⁶⁷ www.businesscol.com/productos/glosarios

⁶⁸ www.geldanlage-infos.com/glosario

⁶⁹ <http://es.wikipedia.org/wiki/Usura>

⁷⁰ www.definicionabc.com

6. ESTRATEGIA METODOLOGICA

6.1 TIPO DE ESTUDIO.

Para el desarrollo de la propuesta se utilizará la investigación exploratoria, explicativa y aplicativa.

6.1.1 Exploratoria: Tiene como objetivo la “formulación de un problema para posibilitar una investigación más precisa o el desarrollo de un hipótesis”. “Pero tiene otras funciones como la de aumentar la familiaridad del investigador con el fenómeno que va a investigar, aclarar conceptos, establecer preferencias para posteriores investigaciones”.⁷¹

Se puede decir que para definir el carácter exploratorio del estudio han de tenerse en cuenta consideraciones importantes: el conocimiento previo que tiene el investigador sobre el problema planteado, los trabajos realizados por otros investigadores, la información no escrita que poseen personas que por su relato pueden ayudar a reunir y sintetizar sus experiencias.

De esta manera, el conocimiento adquirido por otros autores y fuentes de información existentes sobre el problema de investigación ayuda a definir el nivel en el que ha de catalogarse el estudio que se propone.⁷²

Se implementará el tipo de estudio exploratorio porque el tema que concierne con las decisiones de las personas en recurrir a ciertas fuentes de crédito no se ha abordado bajo la conceptualización o marco administrativo sino más bien en un contexto periodístico.

⁷¹ Claire Selltiz, *op cit.*, p.69

⁷² Carlos E. Méndez A. *Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación*, 3ª edición McGraw-Hill. Pág. 134-135

6.1.2 Explicativa: Los estudios orientados a la comprobación de hipótesis causales pueden definirse en el nivel explicativo y su realización supone el ánimo de contribuir al desarrollo del conocimiento científico, razón por la cual el rigor científico se constituye en pilar fundamental para su elaboración.

El estudio explicativo se orienta a comprobar hipótesis de tercer grado; esto es, identificación y análisis de las cuales (variables independientes) y sus resultados, los que se expresan en hechos verificables (variables dependientes). Por ello, se hace importante el establecimiento de variables en las cuales exista un grado de complejidad cuya ocurrencia y resultados determinen explicaciones que contribuyan al conocimiento científico.⁷³

Se usará este tipo de investigación debido a que la propuesta requiere analizar las razones, implicaciones, causas y efectos que genera usar cierto tipo de créditos.

6.2 METODO

Se utilizará un método interaccionista, donde el investigador entrara en contacto con la realidad de la situación, recopilando información de carácter cuantitativo como cualitativo.

6.2.1 Cualitativo: Se trabajará con una población relativamente pequeña, delimitada y con un interés específico, las cuales son plenas conocedoras y/o usuarios del crédito, donde se utilizarán técnicas de observación en lo que concierne al comportamiento y razones a la hora de tomar una decisión de dónde acudir para efectuar el crédito.

⁷³ Carlos E. Méndez A. *Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación*, 3ª edición McGraw-Hill. Pág. 137-138

6.2.2 Cuantitativo: Se efectuaran encuestas diseñadas para la población, se diseñaran entrevistas y se llevarán a cabo con algunos gerentes de prestigiosas entidades bancarias como Colpatria y el Banco de Bogotá, del mismo modo se efectuara una serie de entrevistas con personas solicitantes de crédito bancario y extra-bancario.

6.3 TECNICAS DE RECOLECCION DE DATOS.

Las fuentes son hechos o documentos a los que acude el investigador y que le permiten obtener información. Las técnicas son los medios empleados para recolectar la información.⁷⁴

6.3.1 Fuentes primarias

Información oral o escrita que es recopilada directamente por el investigador a través de relatos transmitidos por los participantes en un suceso o acontecimiento.

- ✓ Observación del comportamiento del crédito en entidades bancarias y no bancarias.
- ✓ Estudio de solicitudes de financiación en entidades bancarias y no bancarias.
- ✓ Entrevistas con personas que manejan crédito.
- ✓ Sondeos y encuestas.

⁷⁴ Carlos E. Méndez A. *Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación*, 3ª edición McGraw-Hill. Pág. 152-153

6.3.2 Fuentes secundarias

Información escrita que ha sido recopilada y transcrita por personas que han recibido tal información a través de otras fuentes escritas o por participantes en un suceso o acontecimiento.⁷⁵

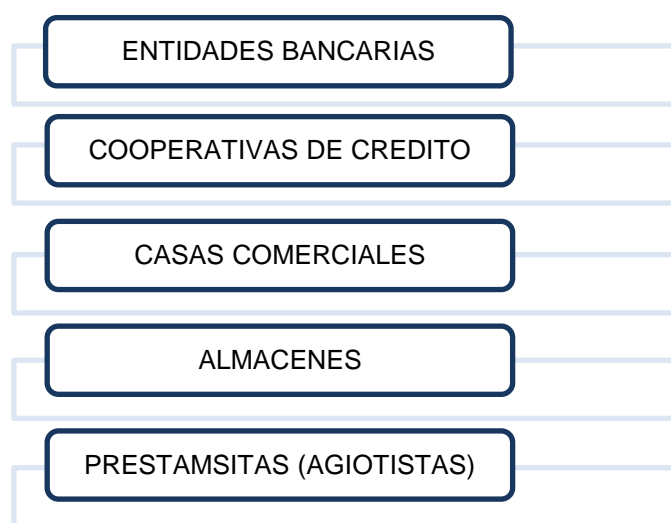
- ✓ Información obtenía virtualmente de los periódicos/revistas Portafolio y El Tiempo.
- ✓ Investigaciones y documentos realizados por Fedesarrollo.
- ✓ Biblioteca de la Universidad del Valle, sede Palmira. Se utilizaron libros.

⁷⁵ *Ibíd.*

7. DESARROLLO DEL TRABAJO

7.1 CARACTERIZACION DE LAS FUENTES DE CREDITO

La siguiente información corresponde a establecimientos a los que las personas pueden acceder al crédito en la ciudad de Palmira en diversos campos bajo la premisa que el crédito es la adquisición de un bien o dinero cuyo pago se da de forma postergada.



Nota: En la caracterización no se muestran personas “prestamistas” para no entrar en nombres específicos pero se ilustrara la forma en que este modelo de crédito opera y el cómo los agiotistas actúan.

POBLACION DE FUENTES DE CREDITO DEL ESTUDIO

Bancos	20
Cooperativas de crédito	7
Almacenes de electrodomésticos y muebles	20
Casa comerciales (compra venta)	14
Concesionarios de motos	8

Tabla No. 1

7.1.1 BANCOS

Un banco es un intermediario financiero que se encarga de captar recursos en la forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros. La banca, o el sistema bancario, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco.⁷⁶

Palabras clave: *cliente, mercado, servicios, centrales de riesgo.*

Cliente: La palabra cliente proviene del griego antiguo y hace referencia a la persona que depende de. Es decir, mis clientes son aquellas personas que tienen cierta necesidad de un producto o servicio que mi empresa puede satisfacer.⁷⁷

Mercado: las personas u organizaciones con necesidades que satisfacer, dinero para gastar y voluntad de gastarlo.⁷⁸

Servicios: actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades.⁷⁹

Centrales de riesgo.⁸⁰

⁷⁶ <http://es.wikipedia.org/wiki/Banco>

⁷⁷ De Barquero José Daniel, Rodríguez de Llauder Carlos, Barquero Mario y Huertas Fernando, *Marketing de Clientes ¿Quién se ha llevado a mi cliente?*, Segunda Edición, McGraw-Hill Interamericana de España, 2007, Pág. 1.

⁷⁸ Stanton, Etzel y Walker, *Fundamentos de Marketing*, 13a. Edición, McGraw-Hill, Pág. 49.

⁷⁹ Stanton William, Etzel Michael y Walker Bruce, *Fundamentos de Marketing*, 13va. Edición, McGraw-Hill, 2004, Págs. 333 y 334.

⁸⁰ Revisar Anexo No.1

A continuación se ilustrara de forma clara y específica el tipo de crédito bancario al que las personas pueden acceder, el tiempo otorgado para este y el promedio de la tasa de interés correspondiente a cada uno.

TIPO DE CREDITOS BANCARIOS

“Operaciones activas”

TIPO DE CREDITO	PLAZO PROMEDIO	TASA DE INTERES PROMEDIO A.E	TASA MENSUAL
Libre inversión	1 a 36 meses	Tasa techo $i = 21 \%$	1,75%
Sobre giro bancario		Tasa techo $i = 21,6 \%$	1,8%
Crédito de vivienda	10 a 20 años	Tasa piso $i = 12 \%$	1%
Crédito para vehículo	1 a 5 años	$i = 15,6 \%$	1,3%
Crédito educativo	Rotativo ciclo educativo	$i = 12\%$	1%
Compra de cartera	Consolidación de pasivos	$i = 16,8 \%$	1,4%
Tarjeta de crédito	Rotativo y automático	Tasa techo $i = 22,8 \%$	1,9%
Capital de trabajo	1 a 3 años	$i = 15,6 \%$	1,3%

Tabla No.2 Fuente: Páginas web, Sena curso Administración de cartera,⁸¹ recuperado el 16 de marzo de 2011.

Nota: En la tasa de interés la connotación A.E hace referencia al concepto Efectivo Anual el cual es la diferencia del valor pagado al final de un año respecto al valor inicial.

⁸¹ Fuente de tabla No2: Promedio (media aritmética) realizado directamente por el autor

REQUISITOS PARA UN CREDITO BANCARIO Y QUIENES DEBEN PRESENTARLO

DOCUMENTOS SOLICITADOS	PERSONA NATURAL (EMPLEADO)	PERSONA INDEPENDIENTE	COMERCIANTE
Documento de identidad o RUT.	C.C	C.C	N.I.T
Constancia de ingresos: salario promedio, cargo, antigüedad, tipo de contrato.	X	X Contador	X Contador
Certificado de ingreso del año anterior.	X	—	—
Declaración de renta del año anterior	—	X	X
Desprendible de pago de 2 meses de recibos públicos.	X	—	—
Estados financieros.	—	X	X
Certificados de tradición de propiedades.	X	X	X
Tarjeta de propiedad de vehículos.	X	X	X
Registro Cámara de Comercio.	—	—	X
Industria y comercio.	—	X ó —	X
Copia de contratos (honorarios o servicios).	—	X	—
Copia de extractos bancarios (corriente, ahorro).	X	X	X
Visita ocular.	—	—	X
Avaluó comercial del bien a hipotecar (perito)	X	X	X
Contrato de arrendamiento.	—	—	X

Tabla No.3 ⁸²

Convenciones: X = Aplica — = No aplica

⁸² Fuente de tabla No.3: Extraída del curso Administración de Cartera SENA expuesto por el profesor Jorge Iván cárdenas.

DIAGRAMA GANNTT OPERACIONES MANEJO DE CREDITO BANCARIO

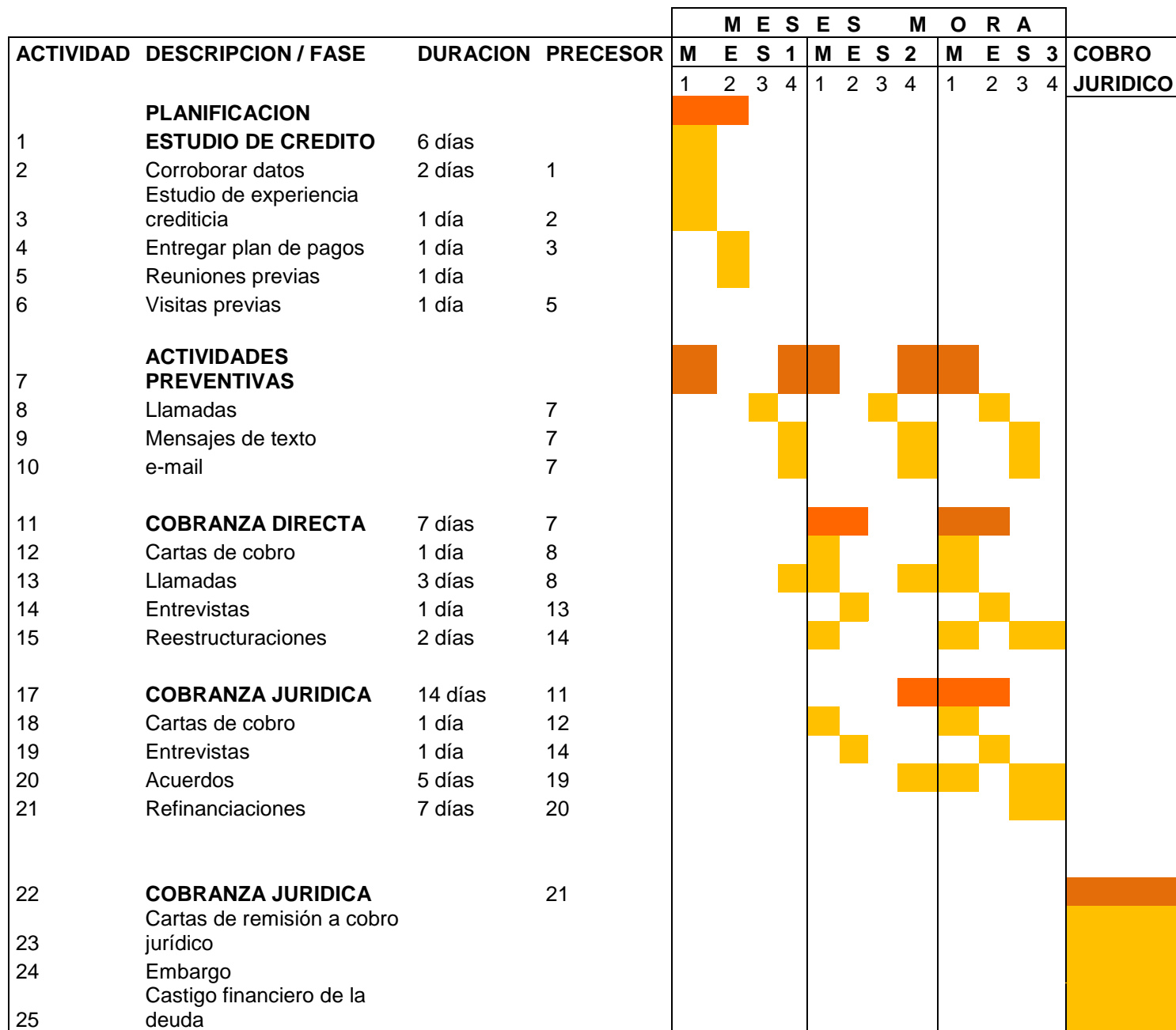


Grafico No.2 Fuente: Instituciones Bancarias

Organigrama de una entidad bancaria

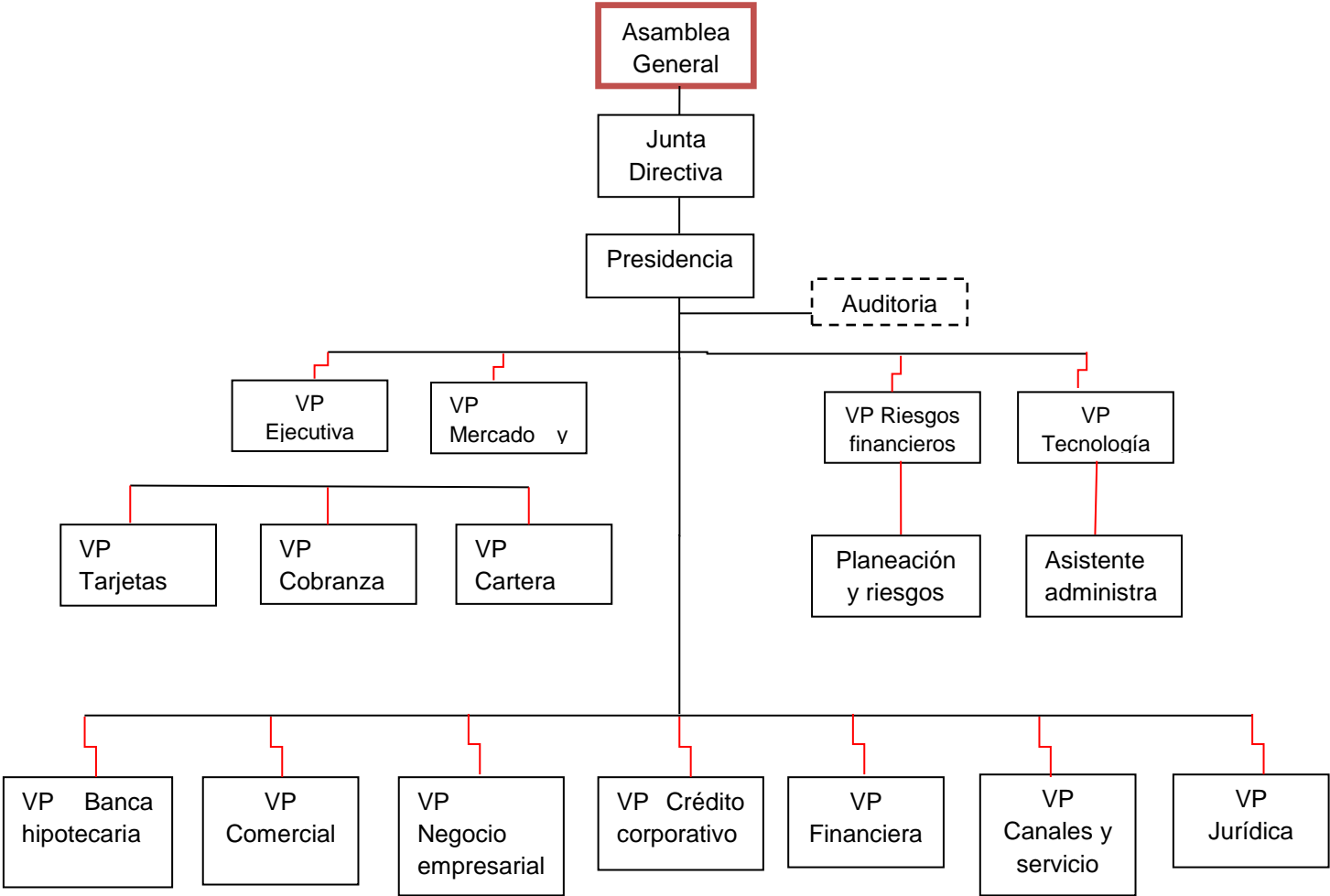


Grafico No.3 Fuente⁸³

⁸³<https://linea.davivienda.com/opencms/opencms/davivienda/infoGeneral/quienesSomos/codigoBuenGobierno.html>

Población de Bancos en la ciudad de Palmira

Banco Caja Social	Calle 30 # 27 - 46
Banco Popular	Calle 30 # 27 – 82
Bancolombia	Calle 30 # 28 – 63
WWB	Calle 32ª carrera 30
BBVA	Carrera 30 calle 31
AV villas	Calle 30 carrera 29 /Carrera 28 # 42-49
Banco Caja Social Colmena BCSC	Calle 30 # 28 – 37
Banco Agrario	Calle 30 # 26 - 62
Bancolombia	Calle 30 # 26 - 45
Davivienda	Carrera 27 # 27 – 18
Banco de Bogotá	Carrera 27 calle 29
Colpatria	Carrera 27 # 29 – 56
BBVA	Calle 31 carrera 29
Bancamia	Calle 31 # 28 – 36
Bancoomeva	Calle 29 # 29– 54 / Carrera 28 # 44-137
Banco de Bogotá	Calle 29 carrera 29
Banco de Occidente	Calle 29 carrera 27
Fundación WWB	Carrera 28d # 58b – 20
Banco de Occidente	Calle 58d # 28ª - 56
Megabanco S.A	Calle 29 # 28 - 84

Tabla No.4 Fuente ⁸⁴

⁸⁴ *Tabla No.4: Observación directa del autor.*

7.1.2 COOPERATIVAS DE CREDITO

Las cooperativas de crédito son sociedades constituidas con arreglo a la Ley, cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito.

Podrán realizar toda clase de operaciones activas, pasivas y de servicios permitidas a las otras entidades de crédito, con atención preferente a las necesidades financieras de sus socios.

En cualquier caso, el conjunto de las operaciones activas con terceros de una cooperativa de crédito no podrá alcanzar el 50% de los recursos totales de la Entidad. Están sometidas a los mismos controles que las demás entidades de crédito.⁸⁵

Las cooperativas de crédito tienen personalidad jurídica propia y el número de sus socios es ilimitado, alcanzado la responsabilidad de éstos por las deudas sociales al valor de sus aportaciones a la cooperativa.

En el caso de que las cooperativas de crédito tengan naturaleza jurídica de entidad de crédito, y la consideración de Agencia Financiera del Estado, con personal y la prestación de servicios financieros en el medio rural en su denominación podrá figurar la expresión Caja Rural, conjunta o separadamente de la denominación de Cooperativa de Crédito.⁸⁶

⁸⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativas_de_cr%C3%A9dito

⁸⁶ http://www.euroresidentes.com/empresa_empresas/diccionario_de_empresa/finanzas/c/cooperativas-de-credito.htm

TIPO DE CREDITOS PRESTADOS POR COOPERATIVAS

“Operaciones activas”

TIPO DE CREDITO	PLAZO PROMEDIO	TASA DE INTERES PROMEDIO E.A	TASA MENSUAL
Crédito Libre inversión/consumo	1 a 60 meses	i = 22,42 %	1,87 %
Crédito de vivienda	Hasta 60 meses	i= 12,68 %	1,05 %
Crédito para mejora de vivienda	Hasta 48 meses	i = 16,63 %	1,38 %
Crédito para vehículo	1 a 5 años	i = 15,12 %	1,26 %
Crédito para educación	Rotativo ciclo educativo ó hasta 3 años	i = 16,08 %	1,34 %
Crédito para temporada escolar	Hasta 12 meses	i = 22,42 %	1,86 %
Crédito para salud y turismo	Hasta 3 años	i = 16,08 %	1,34 %
Crédito de avance de prima	Hasta 1 año	i = 22,42 %	1,86 %

Tabla No.5 Tipo de créditos en cooperativas,⁸⁷ recuperado en abril de 2011.

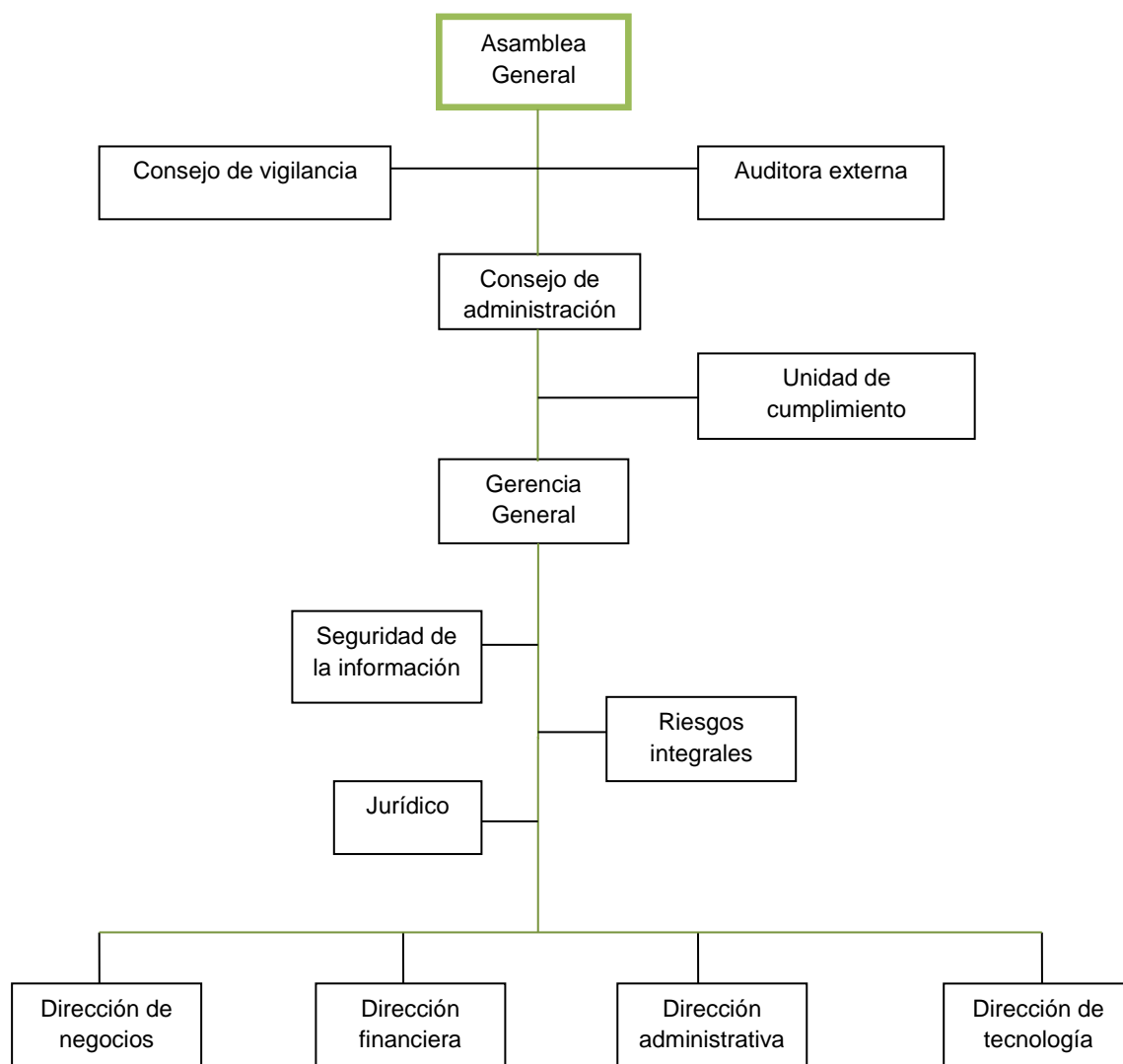
⁸⁷ Fuente de tabla No.5: www.coprocenva.com/index.php?page=creditos
www.csc.com.co/index.php/productos-y-servicios.html

REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS EN COOPERATIVAS

- ✓ Haber sido aprobado su ingreso como asociado por el Consejo de Administración y contar como tal, con la antigüedad mínima establecida para cada línea de crédito.
- ✓ Diligenciar el formulario dispuesto por la Cooperativa con toda la información requerida y anexar la documentación correspondiente.
- ✓ Estar al día con todas sus obligaciones con la Cooperativa (aportes obligatorios, créditos en calidad de deudor y codeudor).
- ✓ Demostrar capacidad de pago con base en los ingresos propios provenientes de su actividad económica.
- ✓ Tener aportes proporcionales al monto del crédito solicitado, según los multiplicadores establecidos.
- ✓ Ofrecer garantías satisfactorias para respaldar el crédito.
- ✓ Adjuntar declaración de renta y certificados de ingresos y retenciones o en su defecto, otras certificaciones que se consideren válidas por la cooperativa.
- ✓ Adjuntar fotocopia de la cedula de ciudadanía del deudor y codeudores, constancia de sueldo y tiempo de servicio (desprendible de pago).
- ✓ Acreditar los demás requisitos que se exijan de acuerdo con la modalidad y cuantía del préstamo a utilizar.
- ✓ Cuando la garantía ofrecida sea diferente a la firma de deudores, deben suministrar los documentos que especifiquen los bienes y derechos del deudor, tales como: Certificado de libertad y tradición de los bienes raíces de deudores y codeudores, Tarjeta de propiedad de los vehículos.⁸⁸

⁸⁸<http://www.cooperamigo.com/index.php/quienes-somos/reglamentos-de-cooperamigo/reglamento-de-credito?start=4>
<http://www.cooperativacotocollao.fin.ec/credito.aspx>

Organigrama de una cooperativa de crédito



*Grafico No.4 Fuente*⁸⁹

⁸⁹ <http://www.coopjep.fin.ec/nuestra-institucion/organigrama>

Población de Cooperativas de crédito en la ciudad de Palmira	
Coopcredi-ya	Carrera 30 calle 31 (local 105)
Coopserp	Calle 30 # 28 - 74
Fundación mundo mujer	Calle 31 # 28 – 28
Coprocenva	Carrera 31 # 29 -13
Crediefectivo	Calle 31 # 27 - 68
CSC centro de servicios de crédito	Carrera 29 # 28 – 57

Tabla No.6 Fuente⁹⁰

⁹⁰ Fuente de tabla No.6: Observación directa del autor.

7.1.3 ALMACENES COMERCIALES

Un almacén es una casa o edificio, público o privado que se utiliza para comercializar diversos productos, géneros, granos, combustibles. Establecimiento comercial en el que se venden géneros al por menor. Es el local en el que se vende al por mayor o al por menor.⁹¹ Así mismo, se considera el lugar de guardar las existencias, materiales y herramientas, puede ser utilizado como establecimiento al por mayor o como distribuidor para repartir al detallista.⁹²

Palabras claves: *Producto, demanda.*

Producto: un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, más los servicios y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea.⁹³

Demanda: es el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago.⁹⁴ Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca.⁹⁵

⁹¹ Salvador Oswaldo Brand, *Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas*, Pág. 15

⁹² Arthur Andersen, *Diccionario Espasa Económica y Negocios*, Editorial Espasa Calpe, S.A Madrid, 1997, Pág. 20

⁹³ Stanton, Etzel y Walker, *Fundamentos de Marketing*, 13a edición, McGraw Hill, Pág. 248.

⁹⁴ Kotler Philip, Cámara Dionicio, Grande Idelfonso y Cruz Ignacio, *Prentice Hall, Dirección de Marketing*, Edición del Milenio, Pág. 10.

⁹⁵ Andrade Simón, *Diccionario de Economía*, Tercera Edición, Editorial Andrade, Págs. 215.

Organigrama de almacén

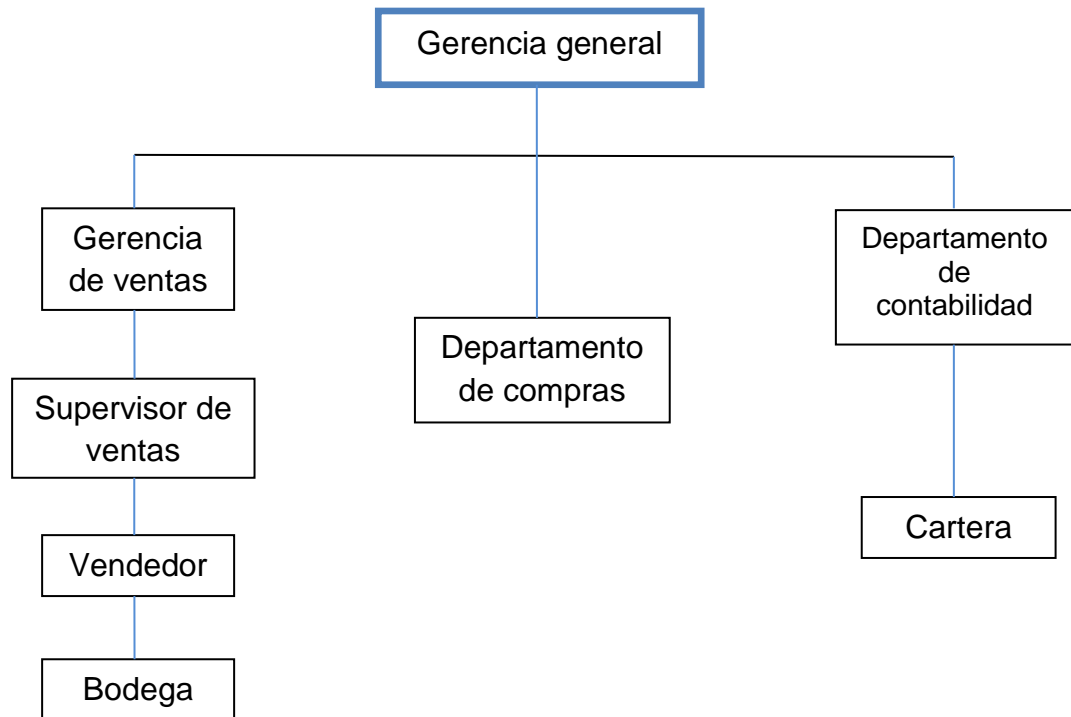


Grafico No.5 Fuente⁹⁶

⁹⁶ Organización y métodos para el mejoramiento administrativo de las empresas, Melgar Callejas José María

Almacenes de electrodomésticos y/o muebles en la ciudad de Palmira valle	
La esmeralda	Carrera 25 # 30 -57
Mis muebles	Carrera 25 # 30 – 56
Casa muebles	Carrera 25 # 31 -13
Andrade´s	Calle 31 # 24 – 09
Distribuidor OME	Calle 28 # 26 – 44
Electro-millonaria	Carrera 27 calle 28
Surticreditos	Carrera 27 # 28 - 28
Crédito materiales para construcción	Calle 29 # 29 – 51
Credigane	Calle 31 # 28 -48
Electro japonesa	Calle 29 # 26 – 03
Iván Botero Gómez IBG	Calle 29 # 26 – 32
Electrodomésticos La América	Calle 29 # 25 – 71
Casa Whirlpool	Calle 29 # 25 – 46
Palo bonito electrodomésticos	Carrera 25 # 29 – 50
Credibastidas	Carrera 19 # 31 – 92
Electro japonesa credefacil	Carrera 25 # 29 – 41
Casa Whirlpool de occidente	Carrera 25 # 29 – 28
Créditos J.C.D	Carrera 19 # 36 – 25
Multicreditos	Calle 41 # 24 - 10
Mueblería Industrial	Carrera 25 # 29 - 53

Tabla No.7

Concesionarios de motos en la ciudad de Palmira	
Yamaha motors	Calle 29 # 29 – 42
Honda	Calle 29 # 27 – 43
Sigma (credititulos)	Calle 31 # carrera 31 - 08
UKM motors	Calle 29 carrera 29
Suzuki	Calle 30 # 33 - 80
Jialing	Calle 31 # 34 – 38
Honda	Carrera 19 # 33 – 72
Yamaha	Calle 31 # 34 - 28

Tabla No.8 Fuente ⁹⁷

TIPO DE CREDITO	PLAZO PROMEDIO	TASA DE INTERES PROMEDIO ANUAL	TASA MENSUAL
Crédito para electrodomésticos	Hasta 48 meses	i= 23 % anual	1,91 %
Crédito para motocicletas	Hasta 48 meses	i= 25,13 % anual	2,09 %

Tabla No.9 Fuente ⁹⁸

⁹⁷ Fuente de tabla No.8: Observación directa del autor.

⁹⁸ *Fuente de tabla No.9: Observación directa del autor*

7.1.4 CASAS COMERCIALES (Prenderías)

Es cuando el prestamista adquiere el derecho sobre un bien del deudor para asegurar el cumplimiento de una obligación.

En caso de que no se cumpliera, el prestamista puede apropiarse del bien para recuperar los fondos prestados.⁹⁹

Palabra clave: *Prenda*

Prenda: Bien que se entrega o compromete como garantía del cumplimiento de una obligación.¹⁰⁰

7.1.4.1 CONTRATO DE VENTA CON PROMESA DE RECOMPRA

La retroventa es un pacto que puede suscribirse por las partes en el contrato de compraventa que consiste según lo preceptuado en el artículo 1939 del código civil en:

“Por el pacto de retroventa el vendedor se reserva la facultad de recobrar la cosa vendida, reembolsando al comprador con la cantidad determinada que se estipulare, o en defecto de esta estipulación lo que haya costado la compra”

El pacto de retroventa es accesorio al contrato de compraventa, es decir, solo puede celebrarse pacto de retroventa cuando anteriormente se ha celebrado un contrato de compraventa, dicho pacto debe ser plasmado en el contrato. Entre las obligaciones del comprador en el pacto de retroventa esta restituir la cosa vendida con sus accesorios naturales. Además el comprador deberá indemnizar al vendedor por los deterioros que por su culpa haya sufrido la cosa.¹⁰¹

⁹⁹ <http://www.garantia.us/bancarias/sociales/prenderia/>

¹⁰⁰ http://www.finanzasparatodos.es/es/secciones/glosario/index.html?matchesPerPage=10&displayPages=10&searchPage=3&query=P*

¹⁰¹ <http://www.gerencie.com/que-es-el-pacto-de-retroventa.html>

Entonces a través del pacto de retroventa lo que se hace es resolver un contrato de compraventa, pues en esta figura jurídica el vendedor se reserva la facultad de recuperar el dominio del bien a la hora de restituir al comprador el precio pactado en el contrato.

Un ejemplo claro de cuando se hace uso de este pacto en el contrato de compraventa sería, Juan necesita una cantidad urgente de dinero y el único bien que tiene es la casa que heredo de su mamá, Juan vende la casa a María, pero pactan en el contrato de compraventa, un pacto de retroventa para que Juan pueda previa cancelación de cierta cantidad de dinero recobrar el dominio de la casa que vendió a María.

En dicho pacto cuando no se ha estipulado un tiempo por las partes contratantes para recuperar el bien vendido con pacto de retroventa, es de cuatro años contados a partir de la fecha del contrato, según lo preceptuado en el artículo 1943 del código civil. Por último el derecho que surge del pacto de retroventa no puede ser cedido.¹⁰²

Funcionamiento: El acreedor del bien se dirige a la casa comercial con la factura del mismo, solicita un préstamo dejando el bien como garantía del préstamo, el préstamo es limitado en su cuantía (el dinero prestado no supera la mitad del precio del bien que se deja en garantía). El préstamo está cobijado con una tasa de interés del 10% mensual, y se debe pagar periódicamente el interés o de lo contrario se pierde el bien dejado en ese lugar.

¹⁰² <http://www.gerencie.com/que-es-el-pacto-de-retroventa.html>

Casas comerciales (compra ventas/prenderías) en la ciudad de Palmira	
La Palma	Carrera 30 # 30 – 53
Las Joyas	Calle 30 # 25 – 21
Kilate	Calle 30 # 25 – 13
La Garantía	Carrera 27 # 29 – 67
Nueva Era	Calle 29 # 27 – 29
La 29	Calle 29 # 25 – 28
El Descanso	Carrera 25 # 29 – 69
El Pueblo	Carrera 19 # 34 -79
La Competidora	Carrera 19 # 35 – 80
Mi Tío	Carrera 19 # 37 -31
El Topacio	Carrera 19 # 38 – 26
Casa comercial Villa Claudia	Calle 47 # 34 – 40
La bodeguita	Calle 47 # 34 ^a – 26
Avenida 35	Carrera 35 # 40 - 66

Tabla No.10 Fuente ¹⁰³

¹⁰³ Fuente de tabla No.10: Observación directa del autor.

7.1.5 PRESTAMISTAS

Persona física o entidad que entrega una cantidad de dinero a devolver en un plazo determinado, y recibe a cambio unos intereses.¹⁰⁴

Palabra clave: *Préstamo*

Préstamo: Entrega de una cantidad de dinero a una persona, que tiene la obligación de devolverlo en las condiciones y con los intereses convenidos. Habitualmente, la devolución se realiza mediante cuotas periódicas, compuestas por capital (el dinero prestado) e intereses.¹⁰⁵

Funcionamiento: La persona que requiere dinero se dirige a una persona o en casos entidades que prestan dinero, en muchas ocasiones el prestamista hace firmar una letra de cambio o pagare,¹⁰⁶ el crédito esta cobijado por diferentes tasas de interés, esta se acuerda entre las partes se encuentra entre el 6% al 12% mensual.

¹⁰⁴ http://www.finanzasparatodos.es/es/secciones/glosario/index.html?matchesPerPage=10&displayPages=10&searchPage=3&query=P*

¹⁰⁵ *Ibíd.*

¹⁰⁶ *Revisar anexo No.2*

7.2 EXPERIMENTACION DEL NIVEL DE CONOCIMIENTO FINANCIERO.

Se realizó una encuesta¹⁰⁷ tipo muestreo a 55 personas buscando identificar el nivel de conocimiento financiero básico en la población de Palmira, esta consiste en un ejercicio de cálculo de interés con sus respectivas cuotas y fue el siguiente:

Usted solicita un crédito por el monto de \$ 1'200.000 a un término de 12 meses a una tasa de interés del 24% anual mes vencido.

$$\$ = 1'200.000 \quad n = 12 \quad i = 24\% \text{ AMV}$$

Preguntas:

1. *¿Cuánto sería el valor de la primea cuota?*
2. *¿Cuál sería el valor a pagar en la cuarta cuota?*

¹⁰⁷ Ver formato en Anexos, Anexo No.3

Respuestas:

A la pregunta

1. ¿Cuánto sería el valor de la primera cuota?

46 personas respondieron de la forma correcta ósea \$ 124.000.

6 personas respondieron de forma incorrecta.

3 personas no supieron responder.



Grafico No.6

RESPUESTA	Número de personas
Correcta \$ 124.000	46
Incorrecta	6
No sabe, no responde	3

7.2.1 Análisis pregunta No.1

Se puede apreciar que la población identifica plenamente con un 84% la respuesta correcta, dado que la formula usada por la mayoría de las personas es de suprema facilidad de uso e interpretación.

$$\$ = 1'200.000$$

$$n = 12$$

$$i = 24 \% \text{ anual}$$

$$\frac{1'200.000}{12} = 100.000$$

$$100.000 \times 24 \% = \$ 124.000$$

Solo un 16 % de la muestra dieron un valor erróneo o no supieron responder, es un porcentaje relativamente pequeño ya que en las proyecciones y la hipótesis se estimaba un número más elevado, es una respuesta muy grata para la investigación da a entender que las personas tienen claro como es el inicio del crédito y el valor a pagar.

A la pregunta

2. ¿Cuál sería el valor a pagar en la cuarta cuota?

38 personas respondieron que era el mismo monto ósea \$ 124.000 por concepto de cuota.

8 personas no supieron responder.

3 personas respondieron otro valor.

6 respondieron de forma acertada al responder \$ 118.000.

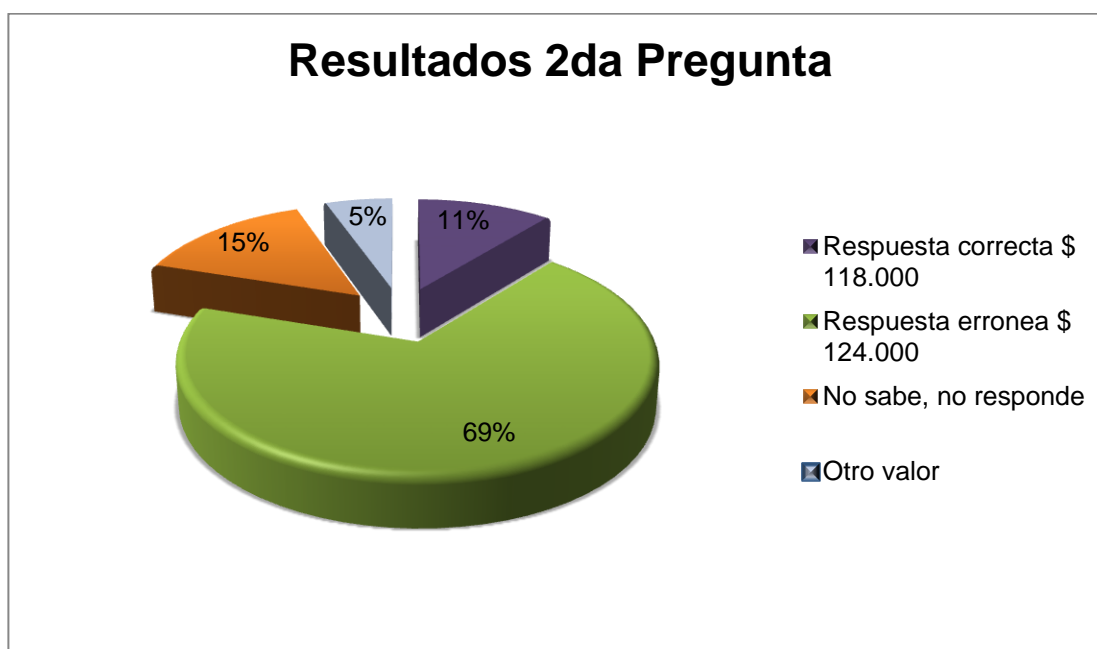


Grafico No.7

RESPUESTA	Número de personas
Correcta \$ 118.000	6
Errónea \$ 124.000	38
No sabe, no responde	8
Otro valor	3

7.2.2 Análisis pregunta No.2

Para esta pregunta el 69 % de la muestra dió la misma respuesta de la pregunta anterior (\$ 124.000) esto marca una tendencia la cual es, que aun se piensa que siguen debiendo el monto inicial en todo el crédito ósea 24 % anual.

El 5 % aseguraban que el monto de la cuota debía ser inferior, pero sus cálculos no eran acertados, por lo cual se aprecia que el desconocimiento de esta parte de la muestra no está en el concepto del crédito sino más bien en los cálculos requeridos.

El 15 % de la población del estudio no supieron responder argumentando en su mayoría que el establecimiento otorga esta información, dando a entender que adoptan una posición muy pasiva a la hora de requerir créditos. Por último un 11 % de las personas que hicieron parte de este sondeo respondieron de forma correcta la cantidad de dinero a pagar en la cuota.

FICHA TECNICA

Población objetivo: personas mayores de 18 años residentes en Palmira. En total 350.000 personas (estimado comparado con proyecciones del DANE)

Tamaño de la muestra : 55

Desviación estándar : 1,5

Varianza muestral : 0,25

Error muestral : 10 %

Error admisible : 6,3

Periodo de base : año 2011

Periodo de recolección de datos : agosto – septiembre 2012

Forma de recolección de datos : encuesta tipo caso

Realizado por : Juan Carlos Hernández, plataforma de formulas diseñada por Javier Fernando Rubiano

Numero de cuota	Valor a pagar \$
1	124.000
2	122.000
3	120.000
4	118.000
5	116.000
6	114.000
7	112.000
8	110.000
9	108.000
10	106.000
11	104.000
12	102.000

Tabla No.11 Plan de pagos.
Respuesta correcta.

7.2.3 Análisis conjunto

Podemos concluir que las personas creen en su mayoría que los créditos tienen un comportamiento de interés rectilíneo al entender que el valor de la primera cuota será la misma que cobije el resto del crédito, desconociendo que el interés baja porque el monto adeudado disminuirá mediante haga efectivo los pagos ó al verlo por otro lado siendo que el interés disminuirá porque ya es un mes menos adeudado ósea la tasa ya no sería de 24 % anual sino de 18 % en el mes 4.

El experimento tipo caso deja como enseñanza que las personas no hacen uso de la técnica de conversión de tasas debido a que son conformes con la primera en este caso el 24 % anual, tan solo 6 personas de 55 posibles hicieron uso de esta valiosa herramienta, tan sencilla como desconocida.

8. ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE CREDITOS DEL SECTOR BANCARIO Y EL SECTOR COMERCIAL

A continuación se ilustra de forma fácil y entendible la diferencia entre los créditos otorgados por el comercio y en contra partida los créditos que brindan las entidades bancarias, esta comparación tiene como objetivo dar entendimiento a las diferencias y variedades que hay en las formas de liquidar los intereses por parte del comercio (almacenes de bienes durables), prestamistas y entidades bancarias.

El siguiente estudio hará uso de formulas y metodologías sencillas y básicas debido que el propósito de esta investigación es identificar de manera simple y concreta (como lo entendería la mayoría de la población) la forma de hallar los intereses e identificar el comportamiento de la línea de crédito requerida y usada.

En este comparativo se toman dos almacenes icono del comercio en Palmira, por el lado de electrodomésticos lo es IVAN BOTERO GOMEZ y del sector moto ciclístico SUZUKI Motors, por el lado del sector bancario se toman el BANCO DE BOGOTA y el BANCO POPULAR.



8.1 FORMULAS INICIALES USADAS EN EL ESTUDIO

Total valor pagado por el crédito

$$VPF = \text{valor cuota} \times \text{numero de periodos } n$$

Financiación

$$F = \text{Valor total pagado} - \text{monto solicitado por concepto de crédito}$$

Interés

$$i = \frac{F \text{ financiacion}}{K \text{ monto solicitado por concepto de credito}}$$

Ó

Valor del dinero en el tiempo

$$\text{Futuro} = \text{Presente} (1 + i n)$$

$$\text{Presente} = \frac{\text{Futuro}}{(1 + i n)}$$

8.2 Caso No.1 SUZUKI

Empezaremos con un crédito solicitado al comercio específicamente el sector moto ciclística en Suzuki motors.



Se solicito un crédito por \$ 3'000.000 (tres millones de pesos)

Plazo $n=$ 36 meses (3 años)

Valor cuota = \$ 146.167 mensuales

Interés $i=$ ¿?

Valor total pagado en 3 años.

$$\text{\$ } 146.167 \times 36 n = \text{\$ } 5'262.012$$

Financiación

$$F= \text{\$ } 5'262.012 - 3'000.000 = 2'262.000$$

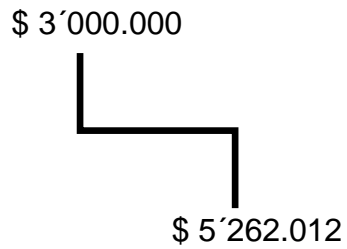
Interés

$$\frac{2'262.000}{3'000.000} = 0.754 = 75,4 \% \text{ en el lapso de 3 años}$$

$$75,4 / 3 \text{ años} = 25,13 \% \text{ anual}$$

$$25,13 / 12 \text{ meses} = 2,09 \% \text{ mensual}$$

Usando la formula de interés: $F = P (1 + i n)$



$$5'262.012 = 3'000.000 (1 + 36n)$$

$$\frac{5'262.012}{3'000.000} = 1 + 36 n$$

$$1,754 = 1 + 36 n$$

$$\frac{1,754 - 1}{36 n} = 0,0209 \times 100 = 2.09 \% \text{ mensual}$$

¹⁰⁸ *Solicitud de crédito almacén Suzuki motors, Palmira, condiciones de crédito y tasa de interés vigentes marzo 2011*

Plan de pagos cuotas por mes a 3 años SUZUKI motors.



# CUOTA	VALOR CUOTA	ABONO A CAPITAL	INTERES	SALDO A CAPITAL
1	146.167	83.333	62.834	2.916.667
2	146.167	83.333	62.834	2.833.334
3	146.167	83.333	62.834	2.750.334
4	146.167	83.333	62.834	2.667.001
5	146.167	83.333	62.834	2.583.668
6	146.167	83.333	62.834	2.500.335
7	146.167	83.333	62.834	2.417.002
8	146.167	83.333	62.834	2.333.669
9	146.167	83.333	62.834	2.250.336
10	146.167	83.333	62.834	2167003
11	146.167	83.333	62.834	2.083.670
12	146.167	83.333	62.834	2.000.337
13	146.167	83.333	62.834	1.917.004
14	146.167	83.333	62.834	1.833.671
15	146.167	83.333	62.834	1.750.338
16	146.167	83.333	62.834	1.667.005
17	146.167	83.333	62.834	1.583.672
18	146.167	83.333	62.834	1.500.339
19	146.167	83.333	62.834	1.417.006
20	146.167	83.333	62.834	1.333.673
21	146.167	83.333	62.834	1.250.340
22	146.167	83.333	62.834	1.167.007
23	146.167	83.333	62.834	1.083.674
24	146.167	83.333	62.834	1.000.341
25	146.167	83.333	62.834	917.008
26	146.167	83.333	62.834	833.675
27	146.167	83.333	62.834	750.345
28	146.167	83.333	62.834	667.009
29	146.167	83.333	62.834	583.676
30	146.167	83.333	62.834	500.343
31	146.167	83.333	62.834	417.010
32	146.167	83.333	62.834	333.677
33	146.167	83.333	62.834	250.344
34	146.167	83.333	62.834	167.011
35	146.167	83.333	62.834	83.678
36	146.167	83.333	62.834	0

Tabla No.12

OBSERVACIONES

- ✓ Se puede apreciar fácilmente que el comercio no respeta el principio de abono a capital, ocasionando que el interés sea el mismo durante todo el tiempo del crédito, lo cual es catastrófico para el deudor puesto que la cifra a cancelar de intereses es una cifra constante; en otras palabras y definiéndolo de forma sencilla es como si en el transcurso de todo el crédito no se hubiera abonado absolutamente nada.

- ✓ Este tipo de comercio sustenta su operación afirmando que en sus créditos no sobre pasan el nivel de usura impuesto por la ley, (en muchos casos no sobrepasa el nivel de usura pero al liquidar la tasa de interés por el monto inicial durante todo el crédito es como si lo hicieran) pero en el análisis se puede apreciar que en este caso específico si lo rebasa por 1,58 puntos porcentuales ya que la ley estipula una tasa de usura del 23,42% efectivo anual para el 2011 y este almacén SUZUKI está efectuando un 25,13 % anual. Este tipo de comercio cobra una mayor tasa de interés de entrada y no bastando siguen con intereses de comportamiento constante.

8.3 Caso No.2 Banco POPULAR

Ahora se solicita la misma cantidad y a un mismo plazo (36 meses) a una entidad bancaria para comparar y ver el comportamiento del interés:

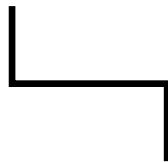


Se solicito un crédito por \$ 3'000.000 (tres millones de pesos) cuota variable.

Plazo $n = 36$

Usando la formula de interés: $F = P (1 + i n)$

\$ 3'000.000



\$ 3'878.740

$3'878.742 = 3'000.000 (1 + 36 n)$ $\frac{3'878.742}{3'000.000} = 1 + 36 n$ $1,292 = 1 + 36 n$ $\frac{1,292 - 1}{36 n} = 0,8 \text{ mensual}$	<p>Valor primera cuota = \$ 130.833</p> <p>Interés inicial = 19 % anual</p> <p>1,58 % mensual</p> <p>Total a pagar = 3'878.742</p> $i = \frac{878.742}{3'000.000} = 29,2 \% (3 \text{ años})$ <p>$29,2 / 3 = 9,7 \% \text{ anual}$</p> <p>$9,7 \% / 12 = 0,8 \% \text{ mensual}$</p> <p>Interés real pagado es de 0,8 % mensual</p>
---	---

Plan de pagos cuotas mes a 3 años BANCO POPULAR.



# CUOTA	VALOR CUOTA	ABONO A CAPITAL	INTERES	SALDO A CAPITAL
1	130.833	83.333	47.500	2.916.667
2	129.416	83.333	46.084	2.833.334
3	128.100	83.333	44.767	2.750.334
4	126.788	83.333	43.455	2.667.001
5	125.472	83.333	42.139	2.583.668
6	124.155	83.333	40.822	2.500.335
7	122.838	83.333	39.505	2.417.002
8	121.522	83.333	38.189	2.333.669
9	120.205	83.333	36.872	2.250.336
10	118.888	83.333	35.556	2167003
11	117.572	83.333	34.239	2.083.670
12	116.255	83.333	32.922	2.000.337
13	114.938	83.333	31.605	1.917.004
14	113.622	83.333	30.289	1.833.671
15	112.305	83.333	28.972	1.750.338
16	110.988	83.333	27.655	1.667.005
17	109.671	83.333	26.339	1.583.672
18	108.354	83.333	25.022	1.500.339
19	107.037	83.333	23.705	1.417.006
20	105.720	83.333	22.388	1.333.673
21	104.403	83.333	21.018	1.250.340
22	103.086	83.333	19.755	1.167.007
23	101.769	83.333	18.439	1.083.674
24	100.452	83.333	17.121	1.000.341
25	99.135	83.333	15.805	917.008
26	97.818	83.333	14.489	833.675
27	96.501	83.333	13.171	750.345
28	95.184	83.333	11.855	667.009
29	93.867	83.333	10.538	583.676
30	92.550	83.333	9.222	500.343
31	91.233	83.333	7.905	417.010
32	89.916	83.333	6.588	333.677
33	88.599	83.333	5.271	250.344
34	87.282	83.333	3.955	167.011
35	85.971	83.333	2.638	83.678
36	84.654	83.333	1.322	0

3'878.740	3'000.000	878.740
-----------	-----------	---------

Tabla No.13 Condiciones de crédito y tasa de interés vigentes marzo 2011

OBSERVACIONES

- ✓ Se puede apreciar que el banco si cumple con el principio de abono a capital dando como resultado la disminución del interés mediante se efectúan pagos, puesto que este se liquida por el monto adeudado (saldos insolutos) más no por el valor inicial del crédito.

- ✓ Al observar la tasa de interés que el banco anuncia y compararla con la que realmente aplica en el total del crédito es muy fácil percibir que es menor, esto obedece a que el banco brinda la primera tasa que aplicara en el crédito pero como la deuda irá disminuyendo la tasa disminuirá a la par (no es que el porcentaje disminuya, sino que al disminuir el valor adeudado el interés disminuirá en forma directamente proporcional).
Este comportamiento de los intereses debería ser mejor explicado por las entidades bancarias, porque no todas las personas conocen este sistema ni la forma de hacer las operaciones para liquidar los intereses y al ver que la primera tasa es casi igual a la que encuentran en el comercio deciden obtener el crédito en este ignorando las causales de sobre costo que conlleva.

Se revisa otro ejemplo en este caso las dos fuentes de crédito (comercio y banco) a cuota fija para hacer más evidente la sobre tasa de interés solicitando un crédito de \$ 3'000.000 a un plazo de un año.

8.4 Caso No.3 Iván Botero Gómez

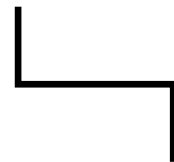


Se solicito un crédito por \$ 3'000.000 a un año (12 cuotas)

$$F = P (1 + i n)$$

$$n = 12$$

\$ 3'000.000



\$ 3'699.000

$\frac{3'699.000}{3'000.000} = 1 + 12n$ $1.23 = 1 + 12 n$ $\frac{1,23 - 1}{12 n} = 0,019 \times 100$ $= 1,9 \text{ mensual}$ $1,9 \times 12 = 23 \text{ anual}$ $i = 23 \% \text{anual}$	$K = \$ 3'000.000$ $n = 12$ <p>Valor cuota fija = \$ 308.240</p> <p>Total a pagar = \$ 308.240 x 12</p> $= \$ 3'699.000$ $i = \frac{699.000}{3'000.000} = 0.23 \times 100$ $i = 23 \% \text{ anual}$
--	--

Tabla No. 14 Cálculos de crédito por \$ 3'000.000¹⁰⁹

¹⁰⁹ Solicitud de crédito almacén Iván Botero Gómez, Palmira, condiciones de crédito y tasa interés vigentes marzo de 2011

8.5 Caso No.4 Banco De Bogotá

BANCO DE BOGOTA



Se solicito un crédito por \$ 3'000.000 a un año (12 cuotas)

$K = \$ 3'000.000$

$i = 1.7 \% \text{ mensual}$

$n = 12$

$i = 20.4 \% \text{ AMV}$

Valor cuota fija = \$ 283.000

Total a pagar = \$ 3'396.000

EL INTERES BAJA PORQUE SE RESPETA EL PRINCIPIO DE ABONO A CAPITAL, EN TERMINOS PORCENTUALES APLICANDO UN APROXIMADO DEL 64% DE LA TASA DE INTERES EXPUESTA POR LA ENTIDAD BANCARIA AL PRINCIPIO DEL CREDITO

$$3'396.000 = 3'000.000 (1 + 12n)$$

$$\frac{3'396.000}{3'000.000} = (1 + 12n)$$

$$1,132 = 1 + 12n$$

$$i = \frac{1,132 - 1}{12n} = 1,1 \text{ mensual} \times 12$$

$$i = 13,2 \% \text{ anual real.}$$



Calculo de crédito en el Banco de Bogotá, recuperado el 9 de marzo 2011.

Nota: Al solicitar el crédito la entidad bancaria proporciona la tasa que cobija al crédito en este caso 20.4 % anual, pero no dicen que la tasa proporcionalmente irá disminuyendo llegando a 13.2 % anual sobre el monto del crédito (en términos fáciles el porcentaje de interés que cobija el crédito sobre el monto inicial es de 13,2%) y no todos los solicitantes conocen esta información, en otras palabras la banca está dejando de usar una variable que los beneficiaría enormemente; esta variable será punto de investigación en el transcurso del trabajo en cuanto si las personas conocen este formato de liquidación de intereses en su cabalidad el cual es supremamente justo.¹¹⁰

¹¹⁰ *Solicitud de crédito Banco De Bogotá, condiciones de crédito y tasa de interés vigentes marzo 2011*

8.6 ANALISIS COMPARATIVO

En esta última comparación entre Iván Botero Gómez y el Banco de Bogotá se pueden sacar conclusiones de peso, obsérvese claramente (*Tabla No.14*) el nivel tan elevado de intereses que el comercio en este caso “Iván Botero Gómez” maneja en contraste con una entidad bancaria y aun así las personas toman el comercio como mejor decisión de crédito en un total desconocimiento financiero (argumentando sus facilidades de accesibilidad y rapidez al ser otorgados los créditos), ignorando que en un año (12 meses) Iván Botero Gómez supera en 76.5% ósea tres terceras partes más los intereses que un crédito bancario en este caso al interés cobrado por el Banco de Bogotá.

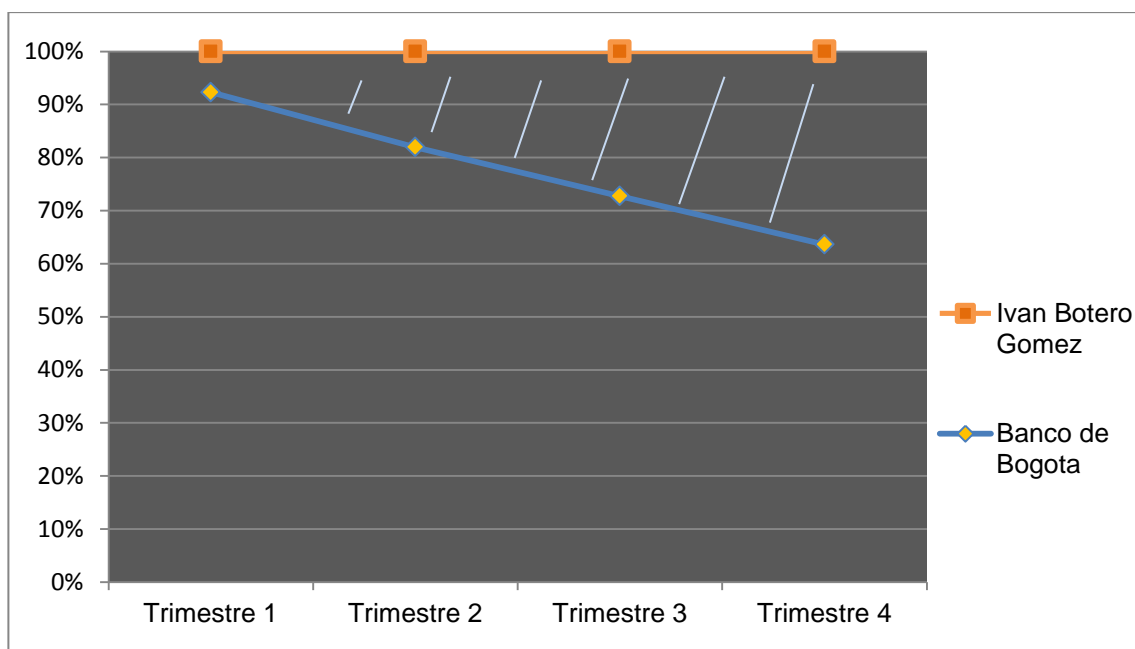


Grafico No.8 Comportamiento del interés

El grafico No.8 ilustra de una forma fácil el comportamiento de los intereses de un crédito de 12 meses (1 año) en el cual claramente el comercio efectúa una cifra constante que cobija todo el crédito, mientras que la entidad bancaria respeta el principio de liquidar intereses sobre los saldos insolutos (saldo adeudado a la fecha).

TABLA COMPARATIVA 4 CASOS.

FUENTE DE CREDITO	TIEMPO DEL CREDITO	MONTO DEL CREDITO	INTERES DEL CREDITO	MONTO TOTAL PAGADO
SUZUKI MOTOR 	3 AÑOS	\$ 3'000.000	\$ 2'262.000	\$ 5'262.000
BANCO POPULAR 	3 AÑOS	\$ 3'000.000	\$ 878.742	\$ 3'878.742
CREDITOS A UN AÑO				
IVAN BOTREO GOMEZ 	1 AÑO	\$ 3'000.000	\$ 699.000	\$ 3'699.000
BANCO DE BOGOTA 	1 AÑO	\$ 3'000.000	\$ 396.000	\$ 3'396.000

Tabla No15. Fuente: Entidades

9. ESTUDIO AL MERCADO DE CREDITOS

Tabulación de Encuesta mercado de créditos¹¹¹

9.1 POR ESTRATO

RANGOS	ESTRATO 1	•n=9
	ESTRATO 2	•n=23
	ESTRATO 3	•n=22
	ESTRATO 4	•n=14
	ESTRATO 5	•n=9

FACTORES A EVALUAR

A quien acude al solicitar un credito -- con que frecuencia

A quien acude al solicitar un credito -- Que factor tuvo en cuenta

n = 77

¹¹¹ Ver formato en Anexos, Anexo No.4

9.1.1 ESTRATO 1

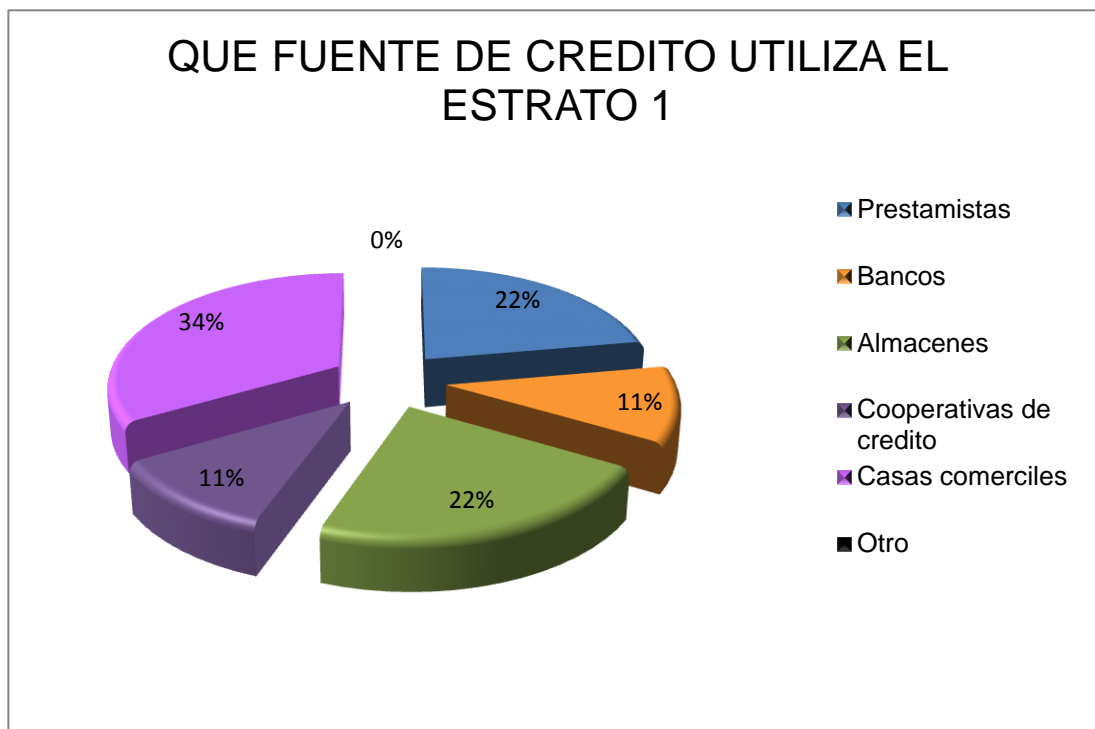
(n = 9)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	2	Cooperativas	1
Bancos	1	Casas comerciales	3
Almacenes	2	Otro	0

Grafico No.9



A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	1
Trimestral	5	Otro	0
semestral	3		

El 100 % de los que usan prestamistas del estrato 1 lo frecuentan de forma trimestral

El 66,66 % de las personas que utilizan casas comerciales del estrato 1 lo frecuentan de forma semestral y un 33,3 % de forma trimestral.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	0	Tiempo	1
Buenos plazos	4	Facilidad	7
Reputación del lugar	2	Otro	0

El 100 % de las personas que utilizan almacenes como fuente de crédito coinciden que lo hacen por su facilidad

El 100 % de las personas que usan las casas comerciales del estrato 1 lo efectúan por su facilidad

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	0	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	0	Faltante de dinero para gastos del mes	5
Compra de productos	4	otro	0
Pago de arriendo	1		

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	3	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		0
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		1
No me prestaron		2
otro		0

No	6	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos		2
He escuchado malas experiencias de allegados		1
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"		2
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		1
Otro		0

9.1.2 ESTRATO 2

(n = 23)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	9	cooperativas	1
Bancos	4	Casas comerciales	3
Almacenes	4	Otro	2

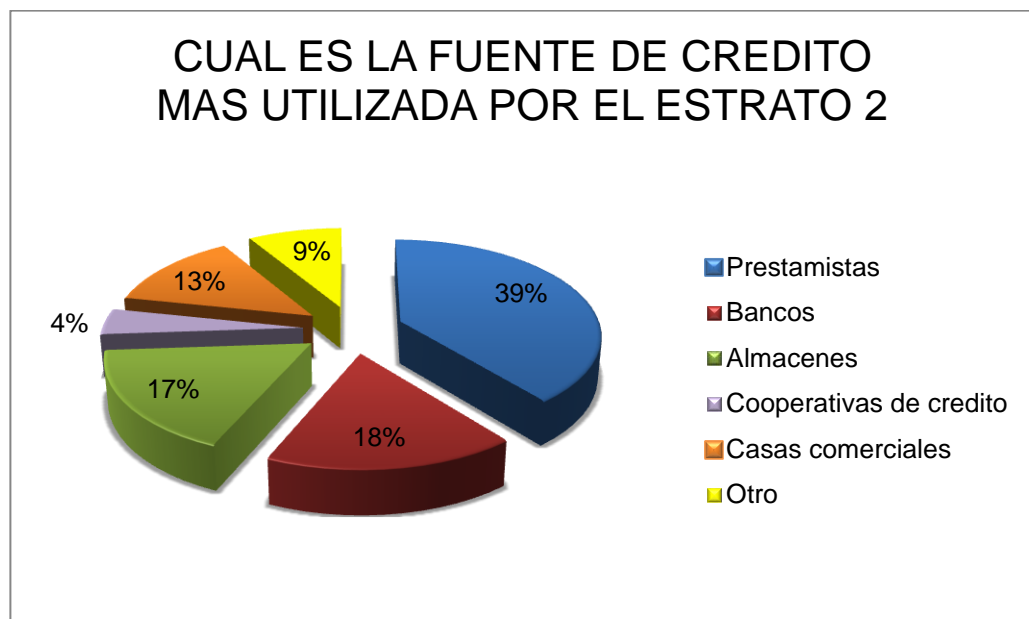


Grafico No.10

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	3	Anual	8
Trimestral	5	Otro	3
semestral	6		

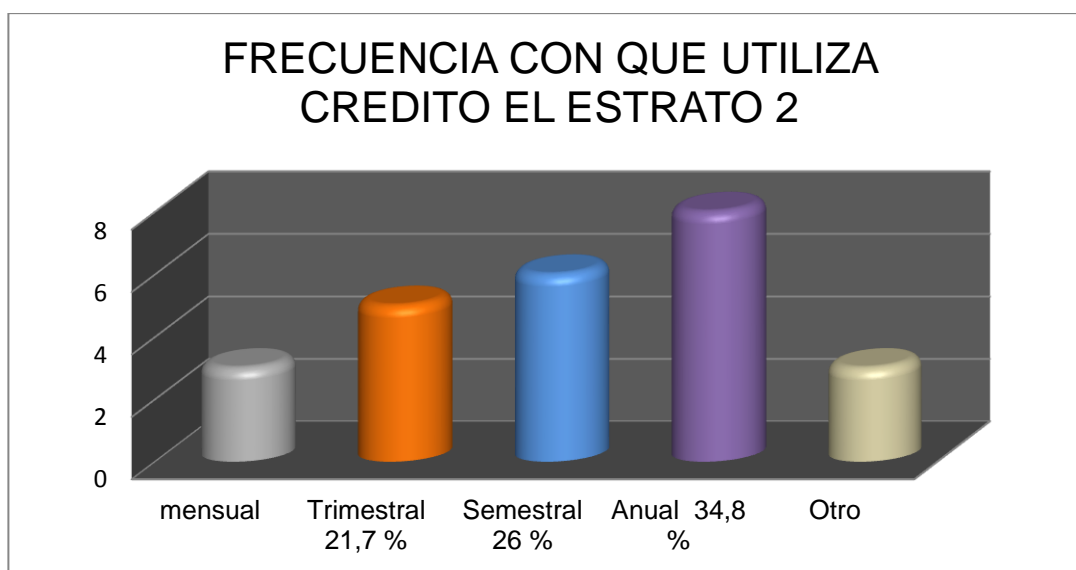


Grafico No.11

El 77,7 % de los que usan prestamistas del estrato 2 lo frecuentan entre trimestral – anual.

El 75,5 % de las personas que usan bancos del estrato 2 lo frecuentan de forma anual.

Un 75 % de los encuestados que usan los almacenes como fuente de crédito lo frecuentan de forma semestral y un 25 % de forma trimestral.

El 100 % de los encuestados que tienen como fuente de crédito las casas comerciales la frecuentan de forma semestral.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta).

Precio del crédito	4	Tiempo	2
Buenos plazos	7	Facilidad	20
Reputación del lugar	2	Otro	5

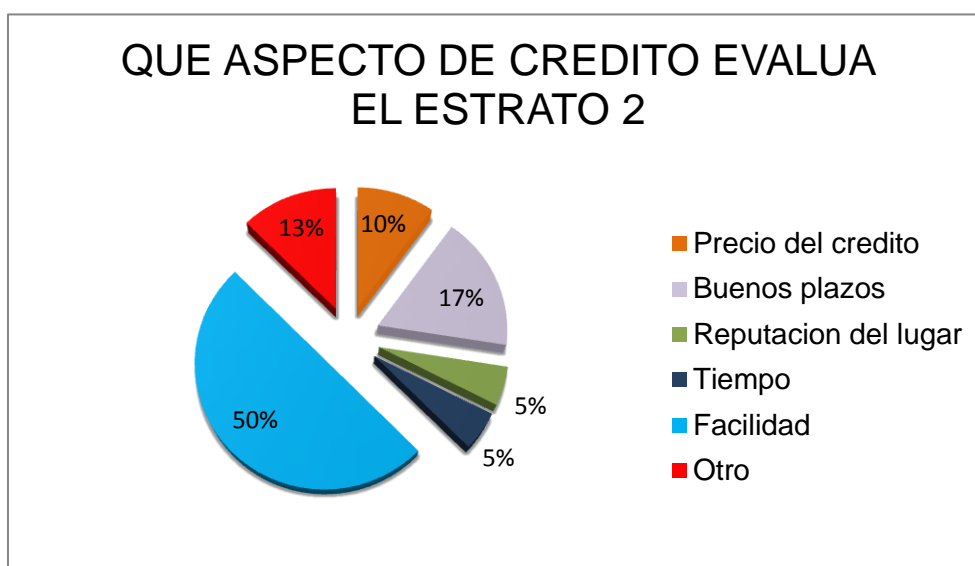


Grafico No.12

El 88,8 % de las personas que usan prestamistas del estrato 2 lo hacen por su facilidad.

El 100 % de las personas que frecuentan bancos del estrato 2 lo hacen por su facilidad y buenos plazos.

El 75 % de los encuestados del estrato 2 que usan almacenes como fuente de crédito lo hacen por los buenos plazos.

El 66,6 % de las personas que usan en el estrato 2 las casas comerciales lo hacen por su rapidez.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	2	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	3	Faltante de dinero para gastos del mes	9
Compra de productos	11	otro	2
Pago de arriendo	1		

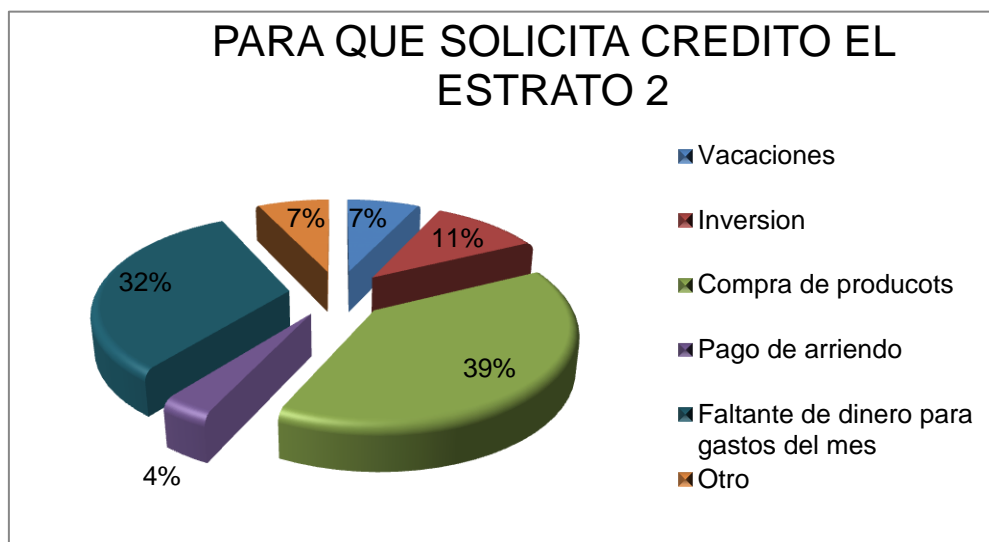


Grafico No.13

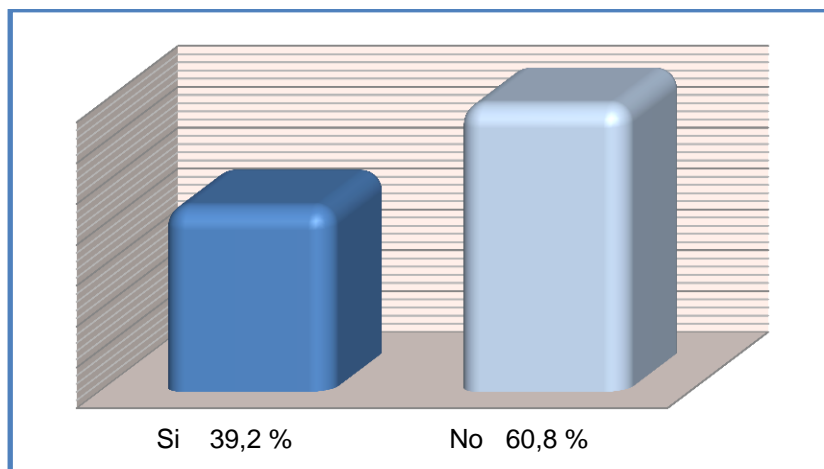
A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	9	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		5
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		3
No me prestaron		1
Otro		0

No	14	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		1
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos		5
He escuchado malas experiencias de allegados		3
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”		10
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		3
Otro		3

Grafico No.14



9.1.3 ESTRATO 3

(n = 22)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	4	Cooperativas de crédito	3
Bancos	10	Casas comerciales	1
Almacenes	3	Otro	1

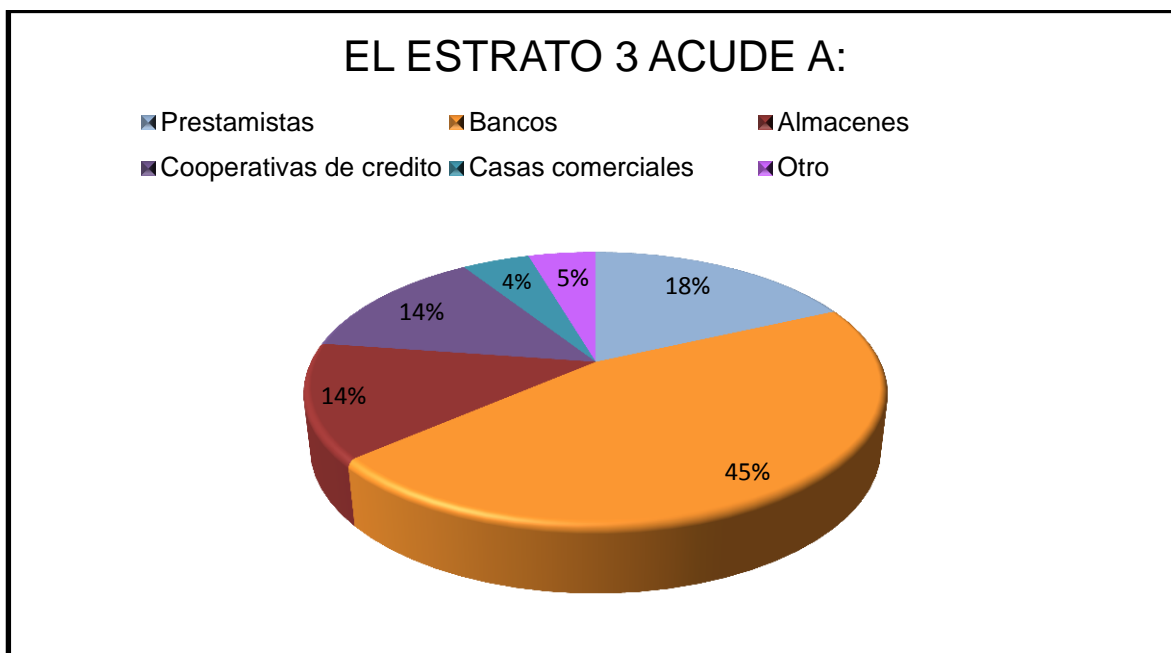


Grafico No.15

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	6
Trimestral	2	Otro	7
semestral	7		

El 75 % de las personas del estrato 3 que usan prestamistas lo efectúan de forma semestral.

El 100 % de las personas del estrato 3 que usan bancos lo hacen entre 2 a 4 años.

El 66,6 % de los encuestados del estrato 3 que usan los almacenes lo frecuentan de forma anual.

El 66,6 % de las personas del estrato 3 que usan cooperativas de crédito lo hacen cada año.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	8	Tiempo	9
Buenos plazos	10	Facilidad	10
Reputación del lugar	4	Otro	1

El 100 % de las personas del estrato 3 que frecuentan prestamistas lo hacen por su facilidad.

El 70 % de los encuestados del estrato 3 que usan bancos lo hacen por el precio del crédito.

El 66,6 % de las personas que usan almacenes como fuente de crédito del estrato 3 lo hacen por su rapidez-tiempo.

El 66,6 % de los encuestados del estrato 3 que usan cooperativas de crédito lo hacen por sus buenos plazos.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	2	Pago de cuota de vivienda	1
Inversión	4	Faltante de dinero para gastos del mes	5
Compra de productos	12	otro	0
Pago de arriendo	2		

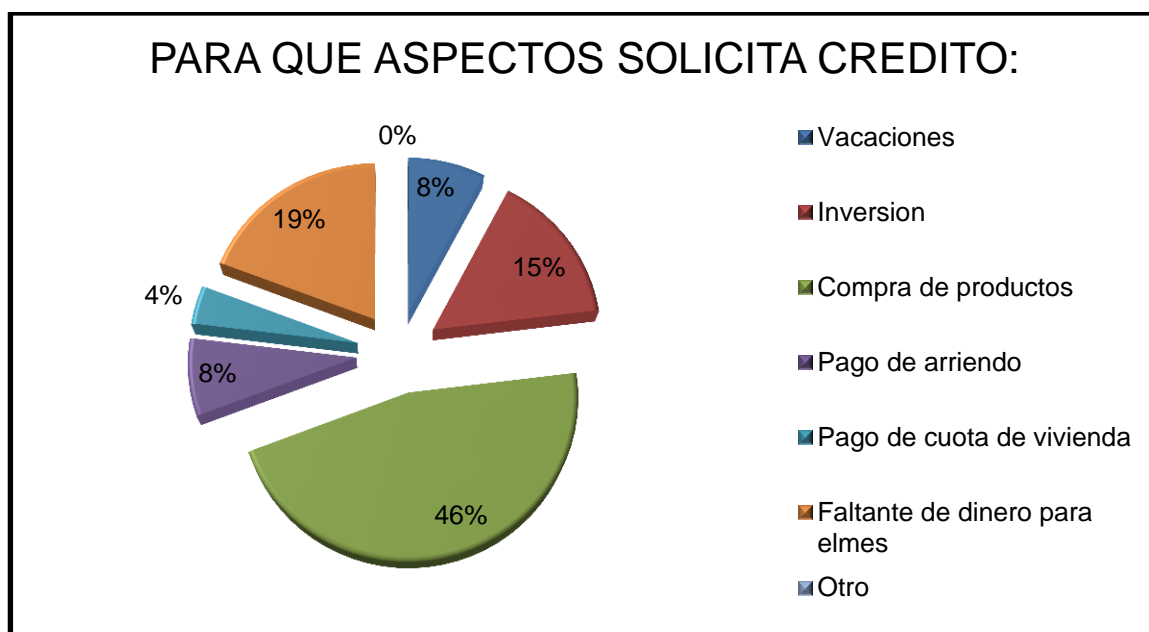


Grafico No.16

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	15	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		8
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		5
No me prestaron		3
otro		0

No	6	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos		4
He escuchado malas experiencias de allegados		0
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”		3
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		2
Otro		2

9.1.4 ESTRATO 4

(n = 14)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	3	Cooperativas de crédito	0
Bancos	7	Casas comerciales	0
Almacenes	3	Otro	1

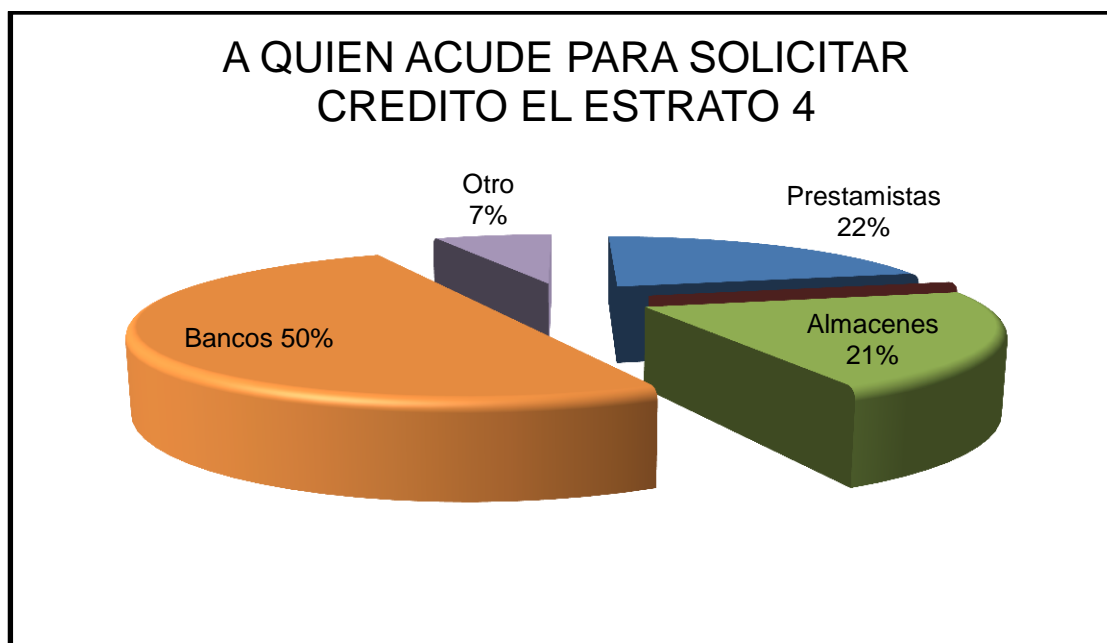


Grafico No.17

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	7
Trimestral	2	Otro	4
semestral	1		

El 100 % de las personas que usan bancos del estrato 4 lo hacen por el precio del crédito.

El 100 % de las personas de estrato 4 que utilizan a los prestamistas lo hacen por su facilidad.

El 66,6 % de los encuestados del estrato 4 que usan almacenes como centro de crédito lo usan por los buenos plazos.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	8	Tiempo	4
Buenos plazos	3	Facilidad	6
Reputación del lugar	0	Otro	0

El 57,1 % de las personas que usan bancos del estrato 4 lo frecuentan de forma anual y el 42,9 % lo frecuentan de 2 a 3 años.

El 66,6 % de las personas de estrato 4 que utilizan a los prestamistas lo frecuentan de forma trimestral.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	1	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	4	Faltante de dinero para gastos del mes	2
Compra de productos	7	otro	2
Pago de arriendo	0		

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	12	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		7
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		3
No me prestaron		2
otro		0

No	2	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		1
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos		0
He escuchado malas experiencias de allegados		0
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”		1
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		0
Otro		0

9.1.5 ESTRATO 5

(n = 9)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	1	Cooperativas de crédito	1
Bancos	7	Casas comerciales	0
Almacenes	0	Otro	0

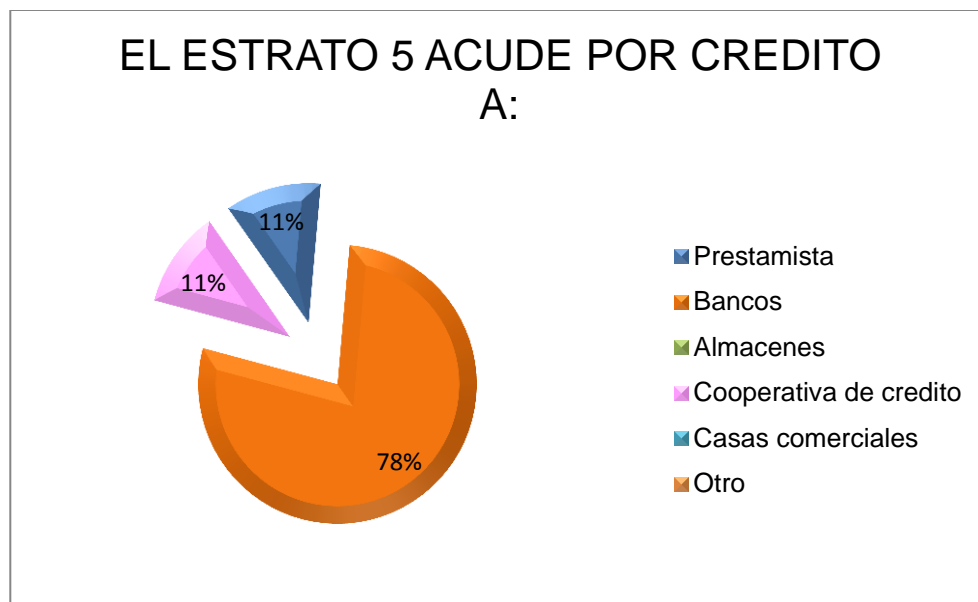


Grafico No.18

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	5
Trimestral	0	Otro	4
semestral	0		

El 100 % de las personas de estrato 5 que usan bancos lo frecuentan en promedio cada 3 años.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	8	Tiempo	2
Buenos plazos	3	Facilidad	3
Reputación del lugar	0	Otro	0

El 100 % de las personas de estrato 5 que utilizan a los bancos lo hacen por el precio del crédito.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	6	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	3	Faltante de dinero para gastos del mes	1
Compra de productos	2	otro	0
Pago de arriendo	0		

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	9	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		9
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		0
No me prestaron		0
otro		0

No	0	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos		0
He escuchado malas experiencias de allegados		0
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”		0
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		0
Otro		0

¿Qué aspectos evalúa cada estrato a la hora de solicitar un crédito?

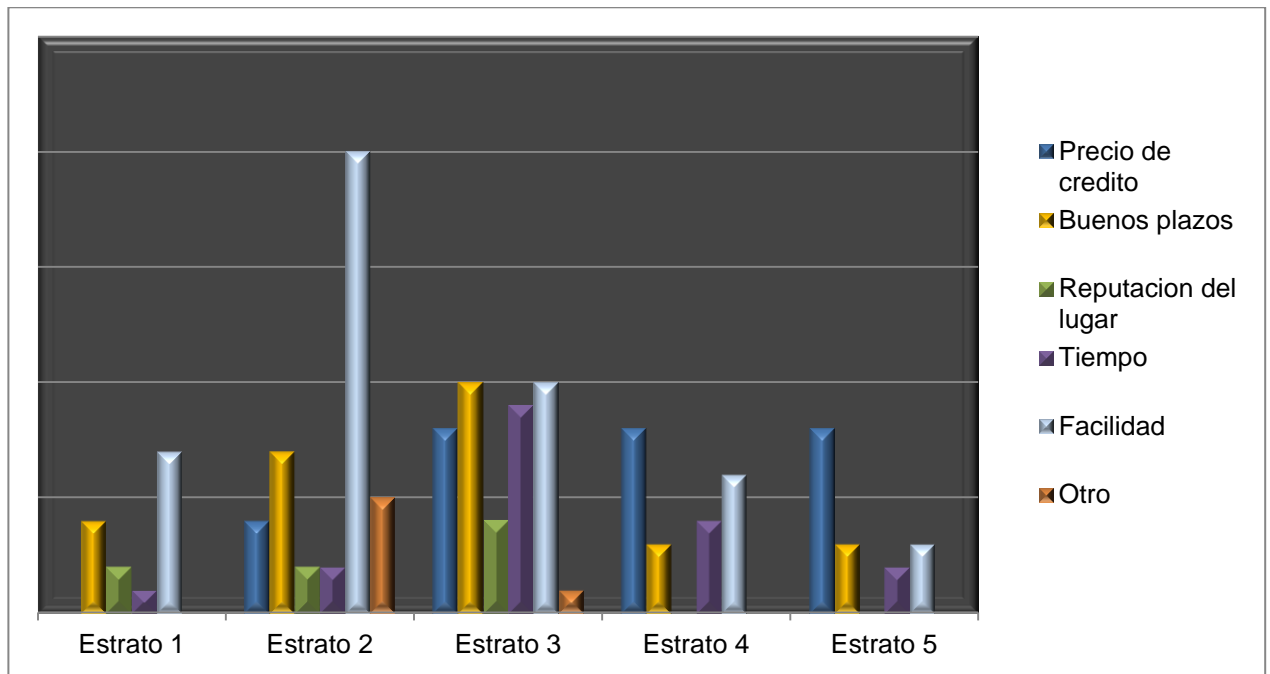


Grafico No.19

9.1.6 Análisis:

Las preferencias del ESTRATO 1 a la hora de solicitar un crédito son las casas comerciales, frecuentan de forma trimestral y evalúa como factor importante la facilidad.

Las personas del ESTRATO 2 prefieren prestamistas, su frecuencia es de forma anual y recurren a este medio por su facilidad.

El ESTRATO 3 acude a bancos, su frecuencia está entre 2 a 4 años y lo prefieren por sus buenos plazos.

El ESTRATO 4 frecuenta bancos y lo hace de forma anual, evalúa como factor de decisión el precio del crédito.

Las preferencias del ESTRATO 5 son la búsqueda de entidades bancarias con una frecuencia anual, evaluando el precio del crédito como factor determinante.

¿Para qué solicita habitualmente crédito cada estrato?

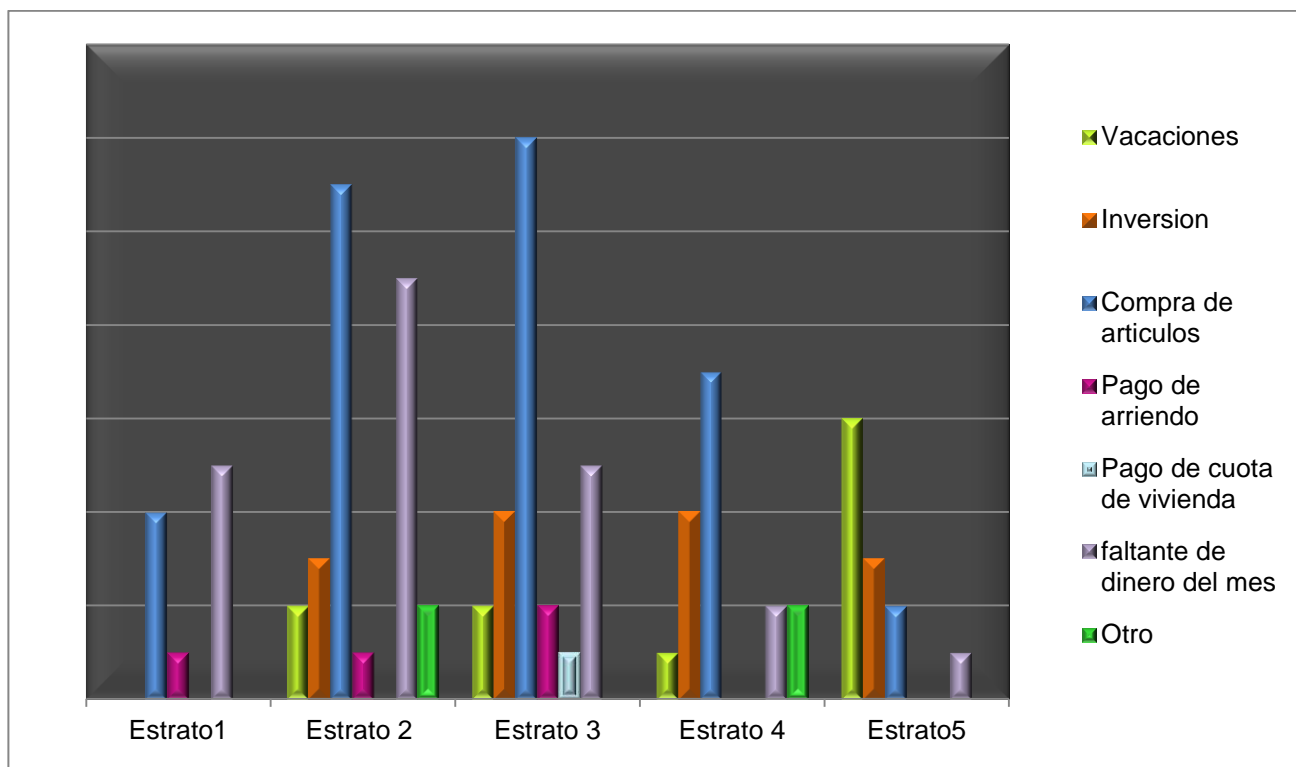


Grafico No.20

9.1.7 Análisis:

El ESTRATO 1 busca crédito por faltante de dinero del mes ósea que necesita liquidez de forma rápida lo que genera la búsqueda de efectivo casi que de forma inmediata por eso la preferencia por las casas comerciales, tan solo el 34% del estrato 1 ha acudido alguna vez a un banco a solicitar crédito.

El ESTRATO 2 solicita crédito para la compra de artículos, lo que indica que prefieren pagar de contado sus productos y endeudarse con terceros, el 39% han acudido a solicitar crédito bancario.

El ESTRATO 3 usa créditos para la compra de artículos, se aprecia que su madurez financiera es mayor al anterior estrato ya que acude a entidades bancarias en un 71,4% para el mismo propósito (comprar artículos).

El ESTRATO 4 usa crédito para la compra de productos y se pone en evidencia la gran capacidad en términos financieros de este estrato puesto que evalúan el precio del crédito (una escala más racional del anterior que lo hace por sus buenos plazos), el 86% han usado entidades bancarias.

El ESTRATO 5 hace uso del crédito para vacaciones, lo hace de forma muy inteligente porque el 100% utiliza bancos y evalúan el precio del crédito lo que indica que son unas vacaciones muy bien planeadas.

Como análisis global por ESTRATOS se puede evidenciar que se empieza (estrato 1 y 2) con una gran inocencia financiera que es ocasionada o consecuencia de la prisa por obtener recursos de forma inmediata. Es a partir del estrato 3 que se empieza a ver una planeación de gastos para el crédito puesto que evidencian el interés por el costo del crédito, hasta llegar al estrato 5 que tiene la capacidad de planificar de forma ordenada su crédito evidenciando un uso de bancos del 100%.

Tabulación de Encuesta mercado de créditos

9.2 POR EDAD

RANGOS	Entre 18 - 23	•n=9
	Entre 24 - 29	•n=18
	Entre 30 - 35	•n= 13
	Entre 36 - 40	•n=11
	Entre 41 - 50	•n=18
	> 50	•n=8

FACTORES A EVALUAR

A quien acude al solicitar un credito -- con que frecuencia

A quien acude al solicitar un credito -- Que factor tuvo en cuenta

A quien acude al solicitar un credito -- Para que lo solicita

n = 77

9.2.1 EDAD ENTRE 18 A 23 AÑOS

(n = 9)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	1	Cooperativas de crédito	0
Bancos	5	Casas comerciales	0
Almacenes	1	Otro	2

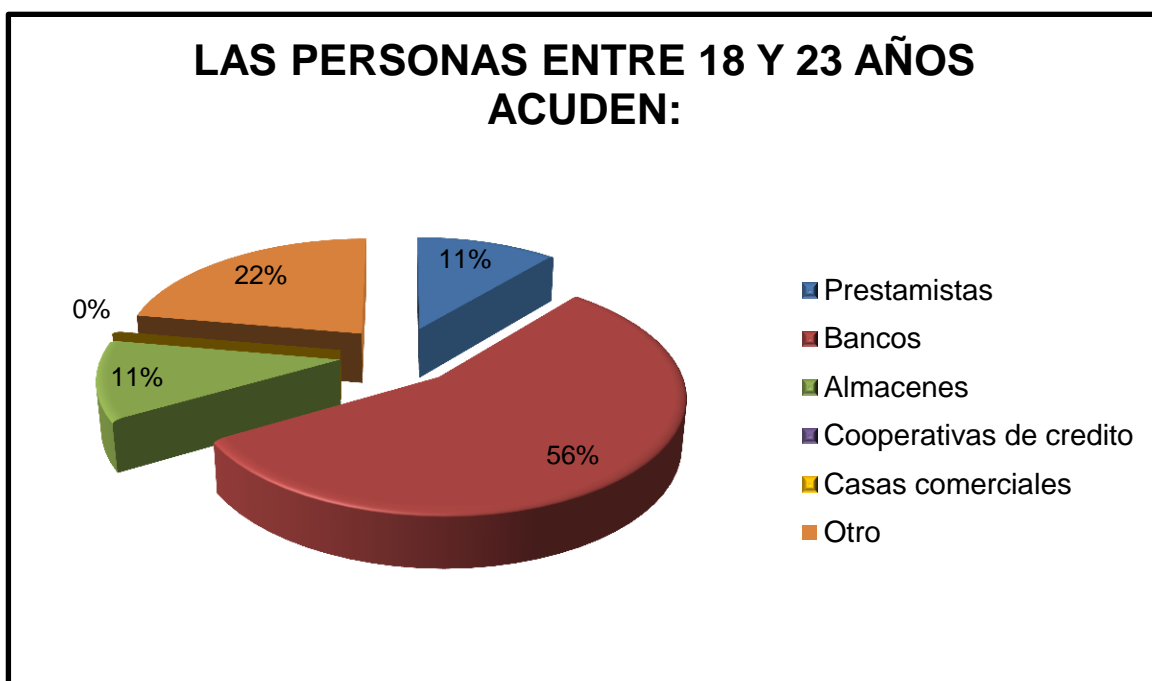


Grafico No.21

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	1	Anual	4
Trimestral	1	Otro	2
semestral	1		

El 75 % de las personas entre 18 y 23 años de edad que usan bancos lo frecuentan de forma anual.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	5	Tiempo	0
Buenos plazos	2	Facilidad	7
Reputación del lugar	1	Otro	1

El 80 % de las personas entre 18 y 23 años de edad que usan bancos lo hacen por el precio del crédito.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	3	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	2	Faltante de dinero para gastos del mes	2

Compra de productos	4	otro	0
Pago de arriendo	0		

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	5	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		2
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		2
No me prestaron		1
otro		0

No	4	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos		2
He escuchado malas experiencias de allegados		0
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”		3
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		1
Otro		0

9.2.1.1 FACTORES A DESTACAR EN EDADES ENTRE 18 A 23

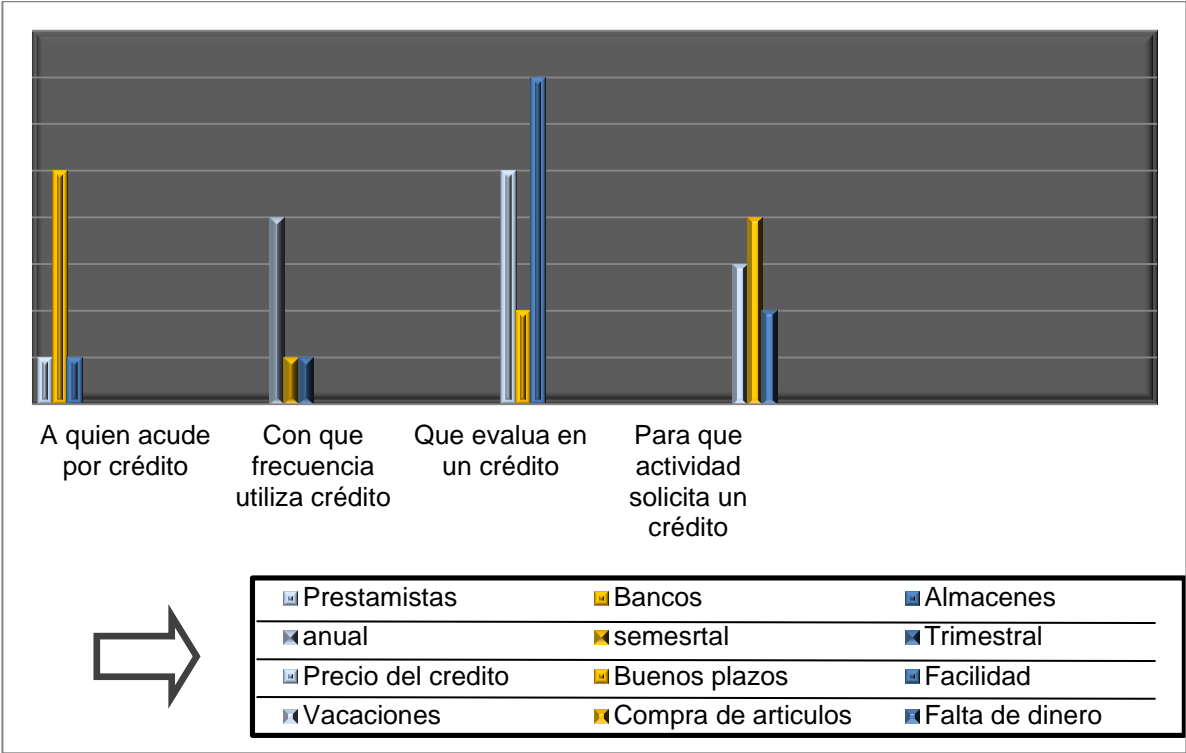


Grafico No.22

Las personad entre edades de 18 a 23 solicitan créditos bancarios pero solo a un 40% le prestan, la frecuencia con que solicitan crédito es de forma anual, evalúa como prioridad la facilidad del crédito y lo solicitan para la compra de artículos. Es muy inteligente que un 56% acudan al banco como primera medida pero solo 2 quintas partes logran el desembolso total solicitado.

9.2.2 EDAD ENTRE 24 A 29

(n = 18)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	6	Cooperativas de crédito	0
Bancos	5	Casas comerciales	3
Almacenes	4	Otro	0

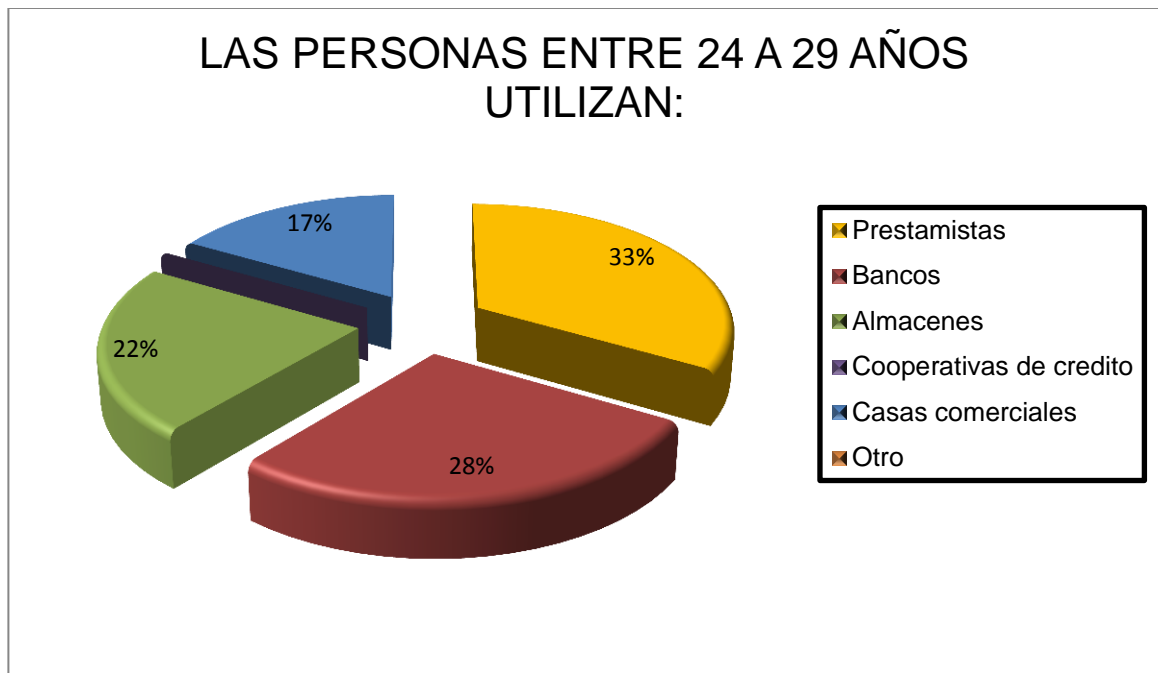


Grafico No.23

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	4
Trimestral	2	Otro	2
semestral	10		

Las personas entre 24 y 29 que acuden al crédito de forma semestral lo solicitan en su 40 % a prestamistas, un 30 % a bancos, el 20 % a casas comerciales y un 10 % a otra entidad.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	2	Tiempo	6
Buenos plazos	4	Facilidad	12
Reputación del lugar	3	Otro	1

El 50 % de las personas entre 24 y 29 que prefieren la facilidad acuden a solicitar crédito al prestamista, y un 25 % a casas comerciales.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	0	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	1	Faltante de dinero para gastos del mes	4
Compra de productos	11	otro	2
Pago de arriendo	1		

Las personas entre 24 y 29 que solicitan crédito para la compra de productos en un 36,36 % acuden al almacén directamente, el 27, 27 % acuden a bancos y el 18 % acuden a prestamistas.

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	10	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada	5	
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada	1	
No me prestaron	4	
otro	0	

No	8	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)	1	
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos	2	
He escuchado malas experiencias de allegados	2	
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"	5	
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito	2	
Otro	1	

9.2.2.1 FACTORES IMPORTANTES EN EDADES ENTRE 24 A 29

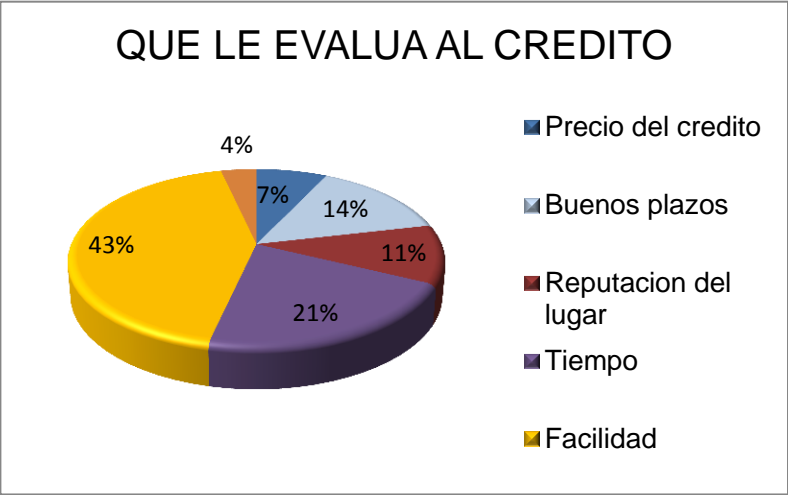
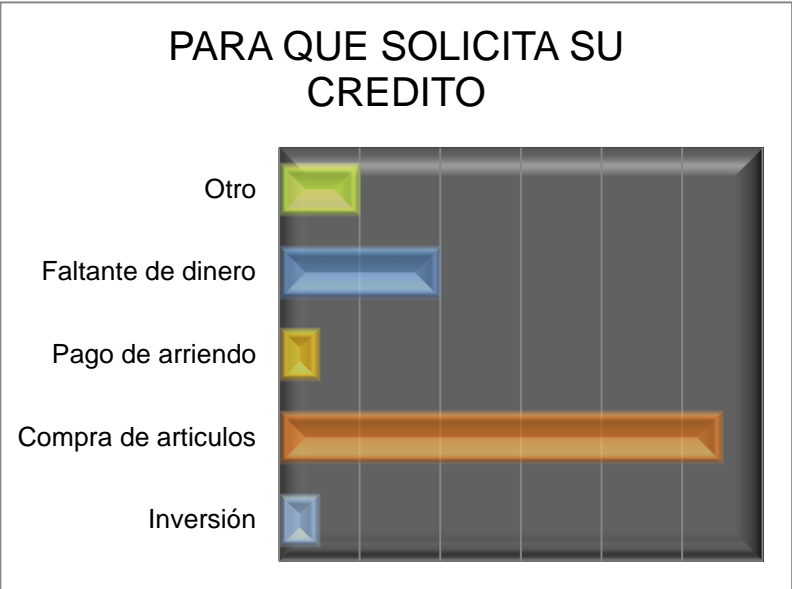


Grafico No.24

Acuden a prestamistas, bancos y almacenes en su orden, su frecuencia en acudir al crédito es de forma semestral, acuden a prestamistas y almacenes por su facilidad puesto que ven esta como factor determinante de la fuente de crédito.



Usan el crédito para la compra de artículos y faltate de dinero del mes, lo que indica que la inmediatez lleva al uso de prestamistas.

El 55% de la muestra ha acudido alguna vez a bancos y solo a 2 quintas partes no les han prestado.

Grafico No.25

9.2.3 EDAD ENTRE 30 A 35

(n = 13)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	1	Cooperativas de crédito	1
Bancos	6	Casas comerciales	2
Almacenes	3	Otro	0

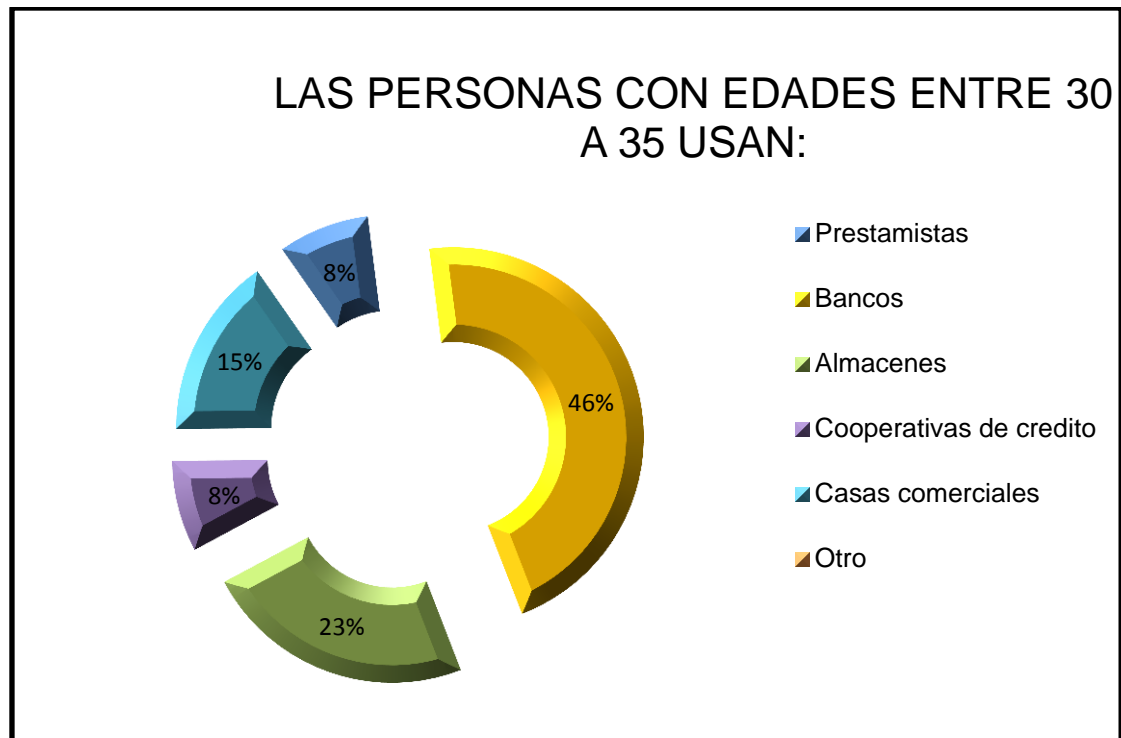


Grafico No.26

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	4
Trimestral	3	Otro	4
semestral	2		

Las personas entre 30 y 35 que acuden al crédito de forma anual lo solicitan en un 50 % a bancos.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	6	Tiempo	2
Buenos plazos	3	Facilidad	2
Reputación del lugar	0	Otro	0

El 83,3 % de las personas entre 30 y 35 que prefieren el precio del crédito acuden a solicitar crédito a los bancos.

Las personas entre 30 y 35 que prefieren la los buenos plazos acuden en un 66,6 % a los almacenes.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	2	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	3	Faltante de dinero para gastos del mes	3
Compra de productos	5	otro	0
Pago de arriendo	0		

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	10	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		4
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		4
No me prestaron		2
Otro		0

No	3	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos		1
He escuchado malas experiencias de allegados		2
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"		0
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		0
Otro		0

9.2.3.1 FACTORES A DESCATAR EN EDADES ENTRE 30 A 35

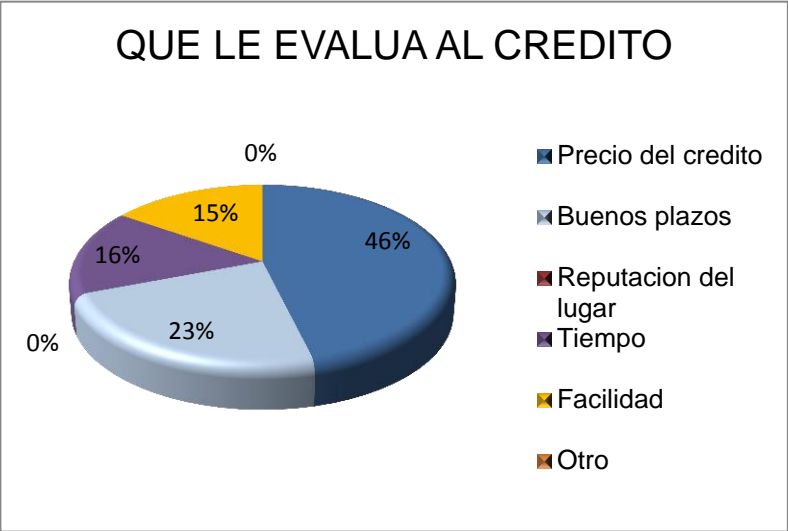


Grafico No.27

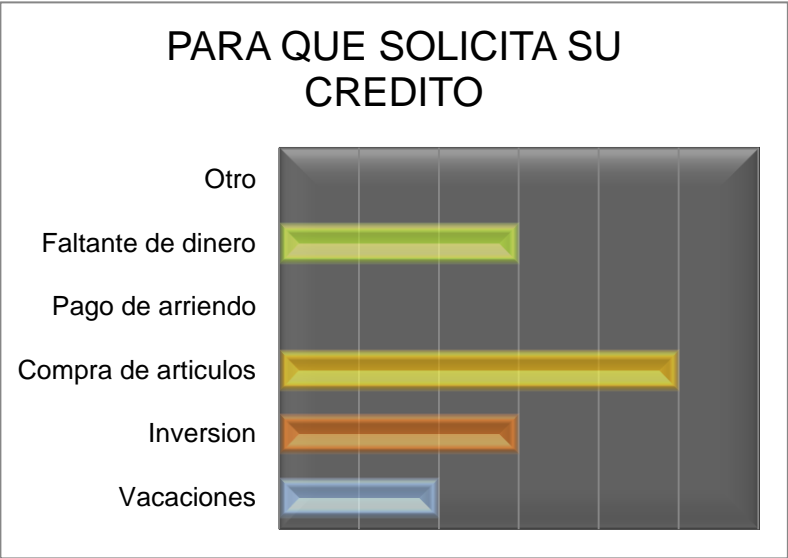


Grafico No.28

Las personas entre estas edades acuden en gran porcentaje a bancos y almacenes, la frecuencia de solicitud de créditos es de forma anual y cada 2 años, la forma de evaluar si un crédito es bueno o no es muy positiva en este rango de edad puesto que los incentiva el precio del crédito y los buenos plazos, solicitan crédito para compra de artículos. El 77% han solicitado crédito bancario con una tasa de aceptación del 80%. Ósea solo al 20% no le han prestado.

9.2.4 EDAD ENTRE 36 A 40

(n = 11)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	2	Cooperativas de crédito	2
Bancos	3	Casas comerciales	3
Almacenes	1	Otro	0

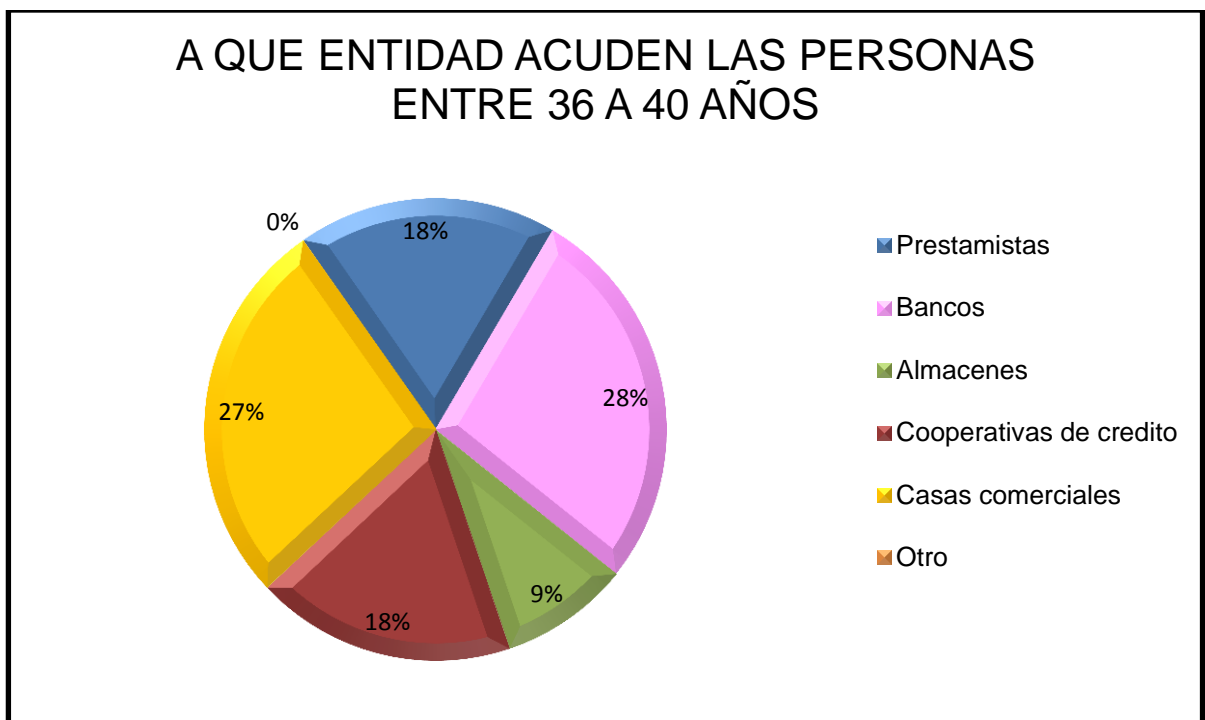


Grafico No.29

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	4
Trimestral	2	Otro	2
semestral	3		

Las personas entre 36 y 40 que acuden al crédito de forma anual lo solicitan en un 75 % a bancos.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	3	Tiempo	2
Buenos plazos	4	Facilidad	6
Reputación del lugar	0	Otro	0

El 100 % de las personas entre 36 y 40 que prefieren el precio del crédito acuden a solicitar crédito a los bancos.

Las personas entre 30 y 35 que prefieren los buenos plazos acuden en un 66,6 % a los almacenes.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	2	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	2	Faltante de dinero para gastos del mes	5
Compra de productos	2	otro	0
Pago de arriendo	1		

Las personas de edades entre 36 y 40 años que solicitan crédito por faltante de dinero del mes acuden en un 60 % a casas comerciales y un 40 % a prestamistas.

Las personas de edades entre 36 y 40 años que buscan inversión acuden en un 100 % a bancos.

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	6	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		4
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		2
No me prestaron		0
Otro		0

No	5	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos		1
He escuchado malas experiencias de allegados		3
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"		2
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		0
Otro		0

9.2.4.1 FACTORES A DESTACAR EN EDADES ENTRE 36 A 40

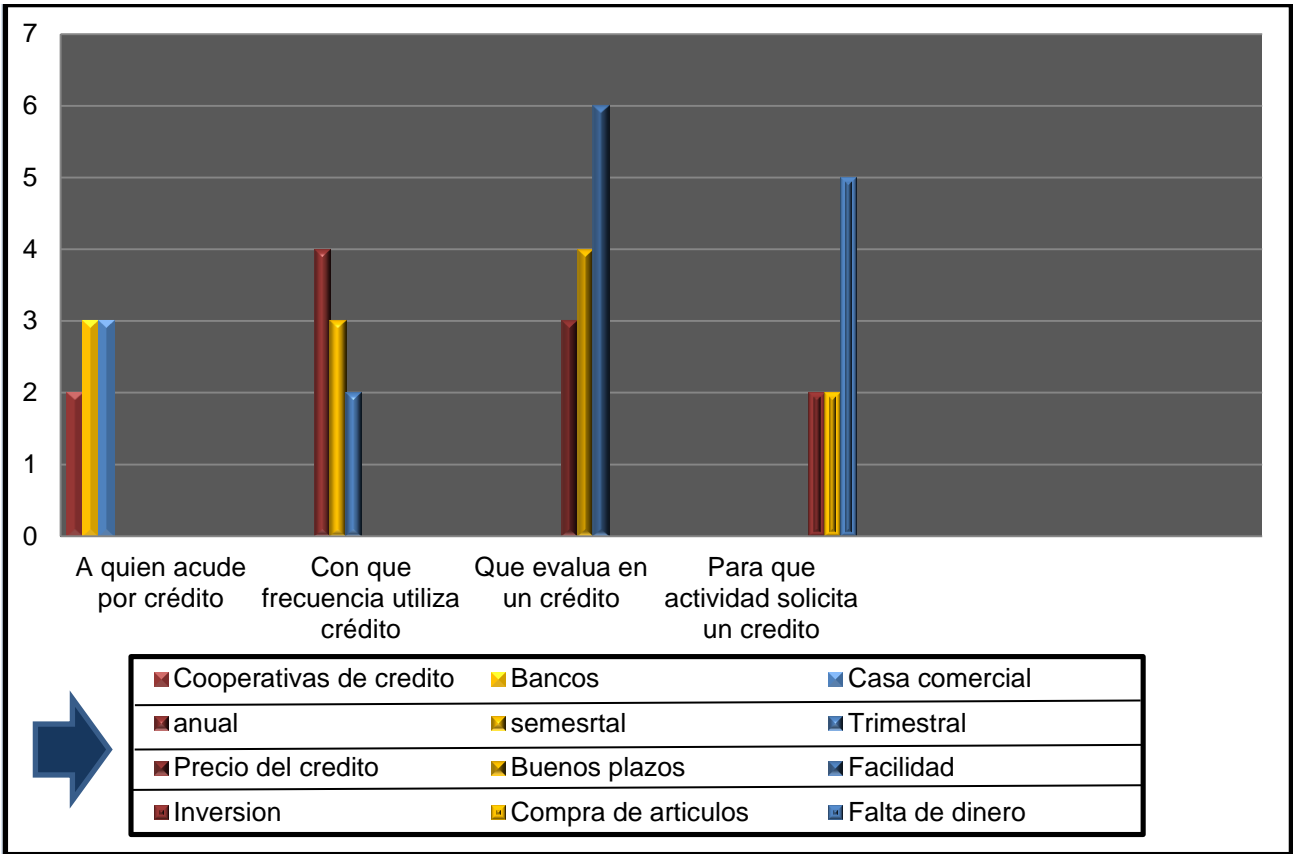


Grafico No.30

La muestra con edades entre 36 a 40 años acuden en porcentajes similares a bancos y casas comerciales, en este caso todo está dado para que la inmediatez sea el factor primario que maneje el crédito ya que las personas que se encuentran en este rango de edad ven atractiva la facilidad y usan el crédito por faltante de dinero del mes dejando de lado el precio del crédito y planificación al gastarlo, su frecuencia de solicitud se anual, el 60% alguna vez ha utilizado banco.

9.2.5 EDAD ENTRE 41 A 50

(n = 18)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	7	Cooperativas de crédito	0
Bancos	7	Casas comerciales	0
Almacenes	3	Otro	1

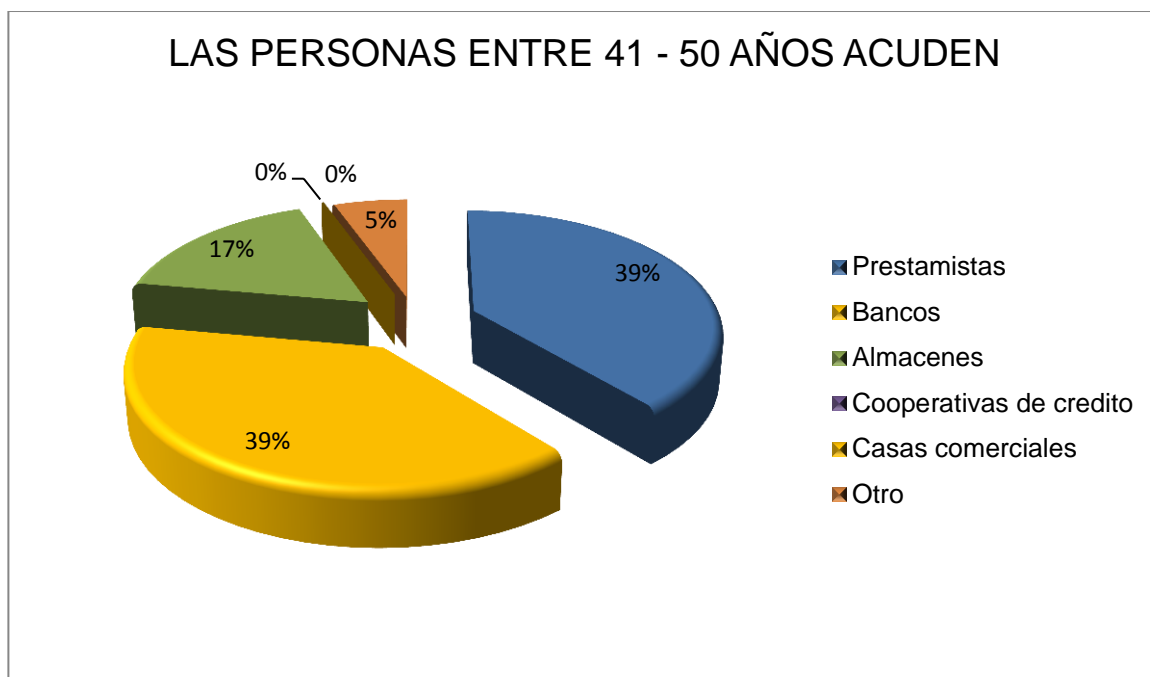


Grafico No.31

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	1	Anual	9
Trimestral	2	Otro	5
semestral	1		

Las personas entre 41 y 50 que acuden al crédito de forma anual lo solicitan en un 44,4 % a prestamistas.

Las personas que dieron como respuesta Otro en su totalidad usan bancos y el promedio de tiempo es de 3 años.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	8	Tiempo	1
Buenos plazos	5	Facilidad	4
Reputación del lugar	0	Otro	1

El 75 % de las personas entre 41 y 50 que prefieren el precio del crédito acuden a solicitar crédito a los bancos.

Las personas entre 41 y 50 que prefieren la los buenos plazos acuden en un 60 % a los almacenes.

El 100 % de las personas de esta parte de la muestra que dan prioridad a la facilidad usan a los prestamistas como fuente de crédito.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	3	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	2	Faltante de dinero para gastos del mes	4
Compra de productos	9	otro	0
Pago de arriendo	0		

Las personas con edades entre 41 y 50 años que solicitan crédito para compra de artículos acuden en un 55 % a bancos y 30 % a almacenes.

Los que solicitan crédito por falta de dinero en un 100 % usan prestamistas.

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si 11

Me prestaron la cantidad de dinero solicitada	8
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada	2
No me prestaron	1
Otro	0

No 7

Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)	1
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos	4
He escuchado malas experiencias de allegados	2
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"	0
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito	0
Otro	0

9.2.5.1 FACTORES IMPORTANTES ENTRE 41 Y 50 AÑOS DE EDAD.

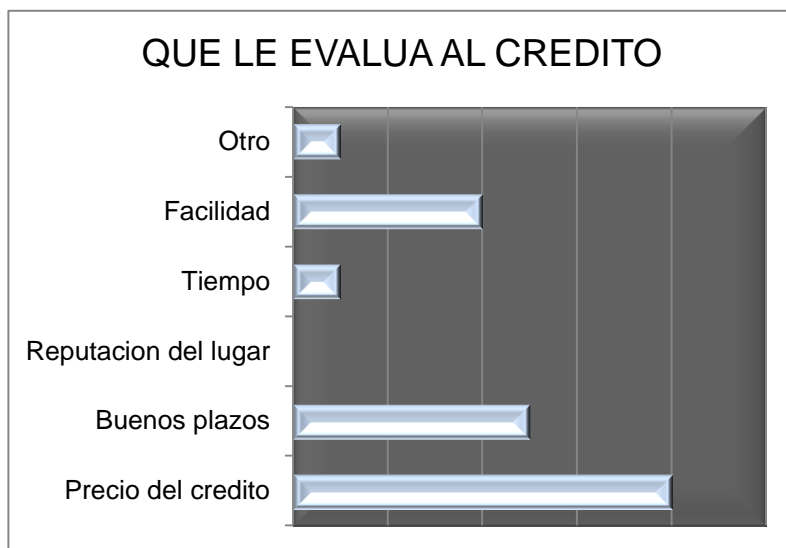


Grafico No.32

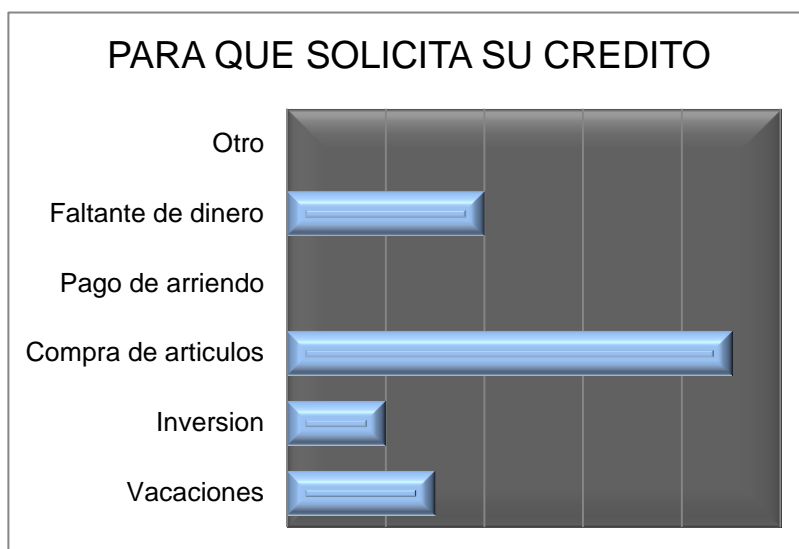


Grafico No.33

Las personas con rango de edad entre 41 y 50 años acuden en porcentajes iguales a prestamistas y bancos, lo hacen con una frecuencia anual, se aprecia que hay un desbalance en lo que se piensa y lo que se hace, porque el factor más determinante para este rango es el precio de crédito y aun así acuden a la fuente más cara que son los prestamistas, usan el crédito para la compra de artículos y faltante de dinero, esto puede explicar en cierto modo el uso de prestamistas puesto que estos hacen un desembolso de forma rápida, el 61% de este rango han acudido alguna vez a entidades bancarias.

9.2.6 EDAD > 50 AÑOS

(n = 8)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	2	Cooperativas de crédito	2
Bancos	3	Casas comerciales	0
Almacenes	0	Otro	1

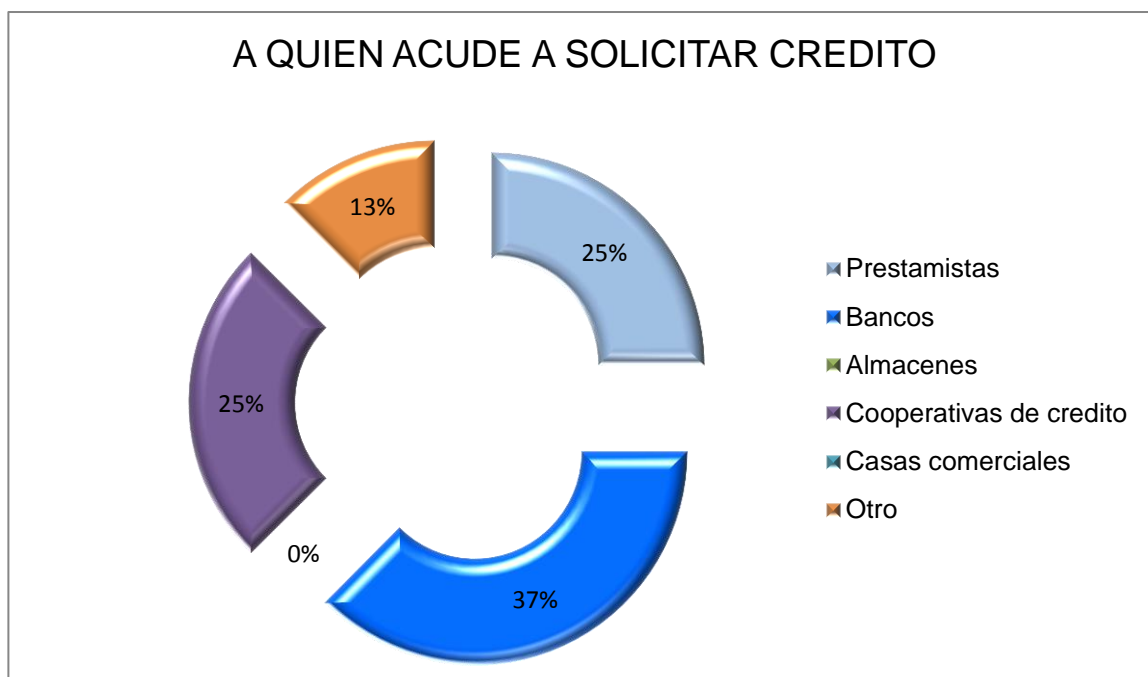


Grafico No.34

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	1	Anual	3
Trimestral	1	Otro	3
semestral	0		

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	2	Tiempo	0
Buenos plazos	3	Facilidad	2
Reputación del lugar	1	Otro	0

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	1	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	3	Faltante de dinero para gastos del mes	2
Compra de productos	2	otro	0
Pago de arriendo	1		

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	8	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		8
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		5
No me prestaron		1
Otro		2

No	0	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos		0
He escuchado malas experiencias de allegados		0
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”		0
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		0
Otro		0

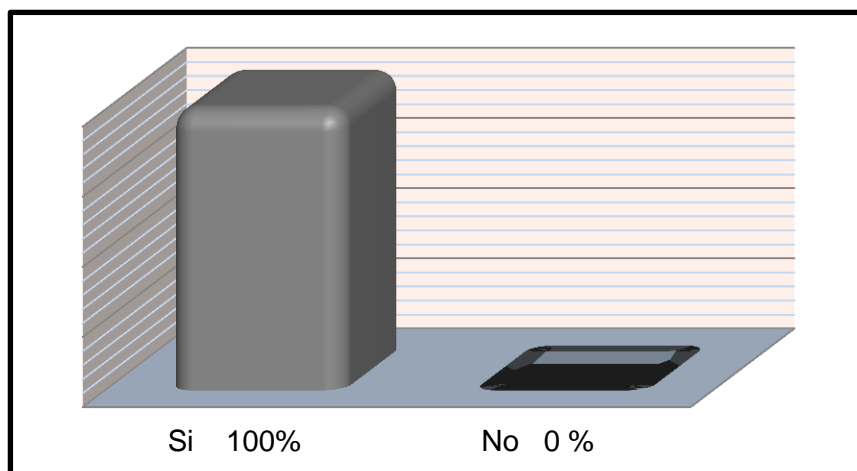


Grafico No.35

9.2.6.1 FACTORES A DESTACAR EN > 50 AÑOS

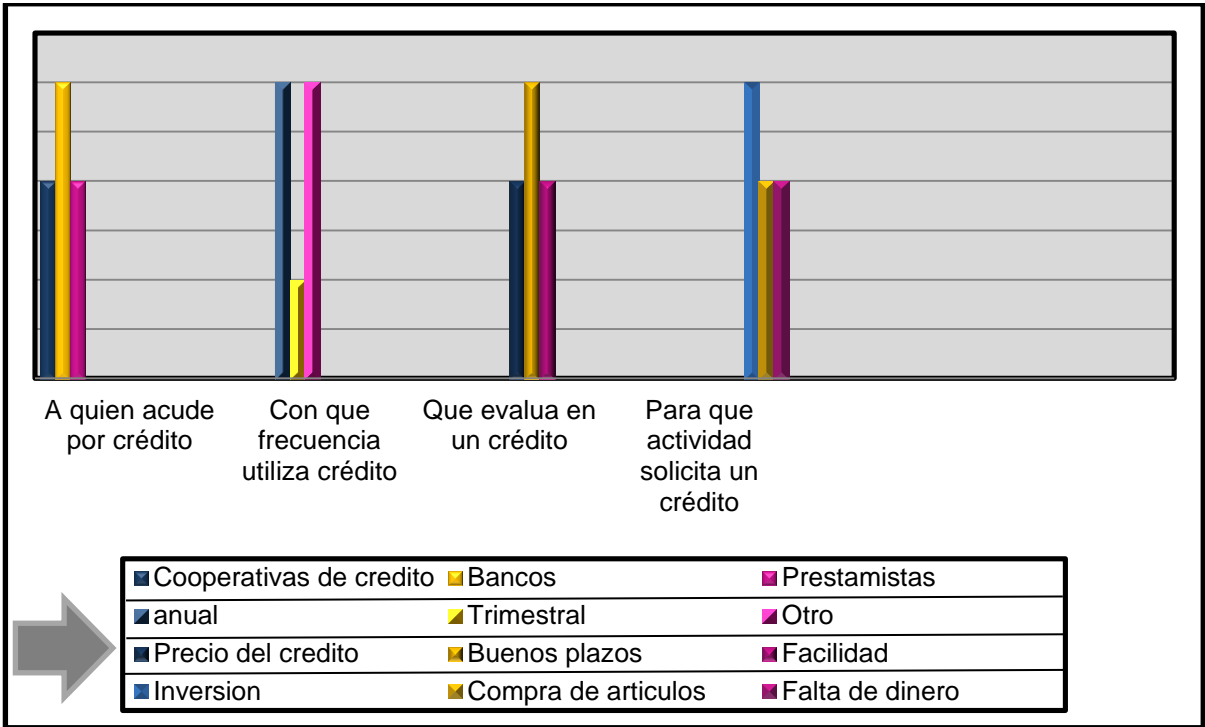
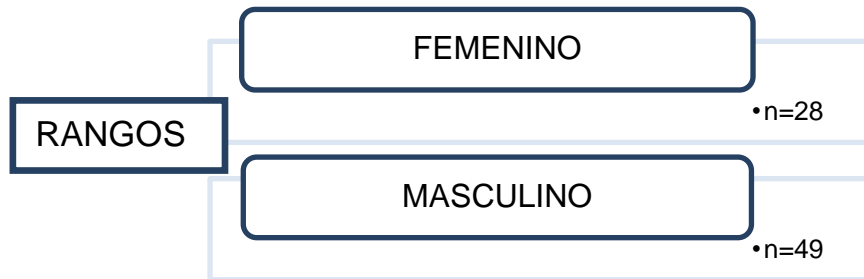


Grafico No. 36

Las personas mayores de 50 años acuden a bancos pero con un porcentaje muy cercano a cooperativas de crédito y prestamistas, ven como factor determinante los buenos plazos, el precio del crédito y su facilidad lo que explica la gran diversidad que existe en este rango puesto que los que ven como factor evaluativo del crédito precio de este usan bancos y cooperativas mientras que el 100% que prefieren la facilidad usan prestamistas. Este rango utiliza el crédito para inversión (el 100% usan bancos). Todo este rango alguna vez ha solicitado crédito bancario con una tasa del 75% de aprobación.

Tabulación de Encuesta mercado de créditos

9.3 POR SEXO



FACTORES A EVALUAR

A quien acude al solicitar un credito -- con que frecuencia

A quien acude al solicitar un credito -- Que factor tuvo en cuenta

A quien acude al solicitar un credito -- Para que lo solicita

n = 77

9.3.1 FEMENINO



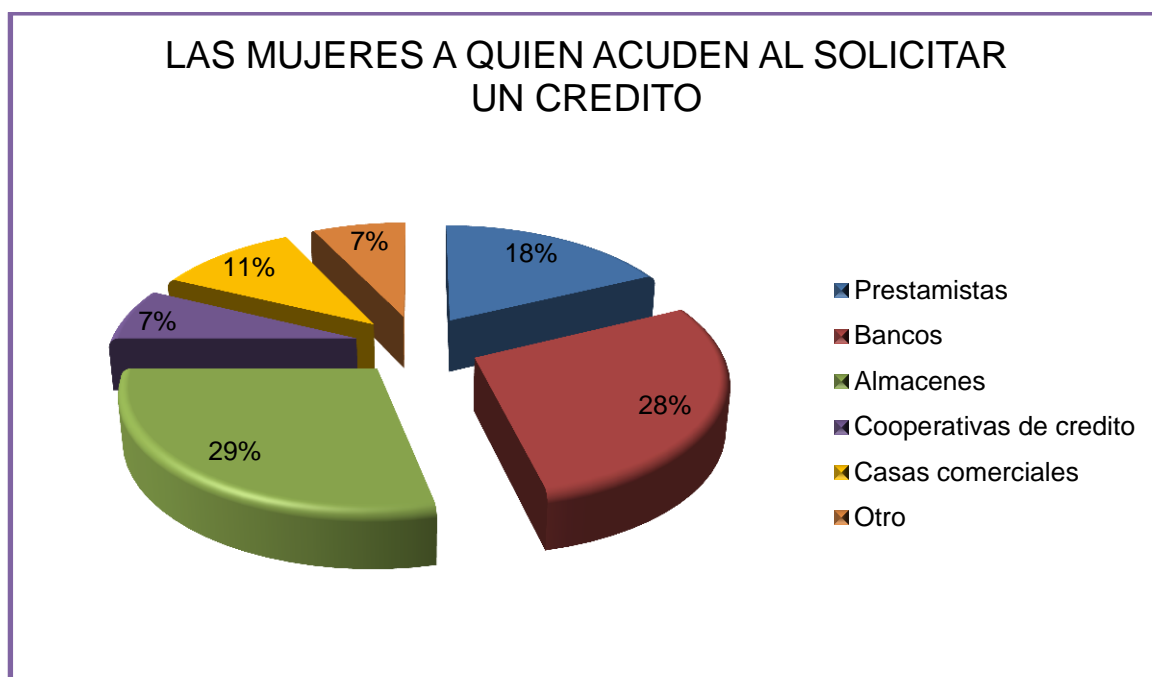
(n = 28)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	5	Cooperativas de crédito	2
Bancos	8	Casas comerciales	3
Almacenes	8	Otro	2

Grafico No.37



A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	4	Anual	12
Trimestral	5	Otro	6
semestral	2		

Las mujeres que utilizan el crédito con frecuencia anual lo requieren en un 41,6 % a bancos, 25 % directamente en almacenes y un 16,6 a prestamistas.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	8	Tiempo	2
Buenos plazos	11	Facilidad	8
Reputación del lugar	0	Otro	0

Las mujeres que ven como mejor incentivo los buenos plazos del crédito frecuentan en un 45,4 % almacenes y 27,2 % bancos.

Las mujeres que ven como mejor incentivo la facilidad del crédito frecuentan en un 37,5 % almacenes y un 18 % prestamistas.

Las mujeres que evalúan el precio del crédito frecuentan en un 62,5 % bancos y un 12,5 % almacenes.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	5	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	5	Faltante de dinero para gastos del mes	5
Compra de productos	12	otro	0
Pago de arriendo	1		

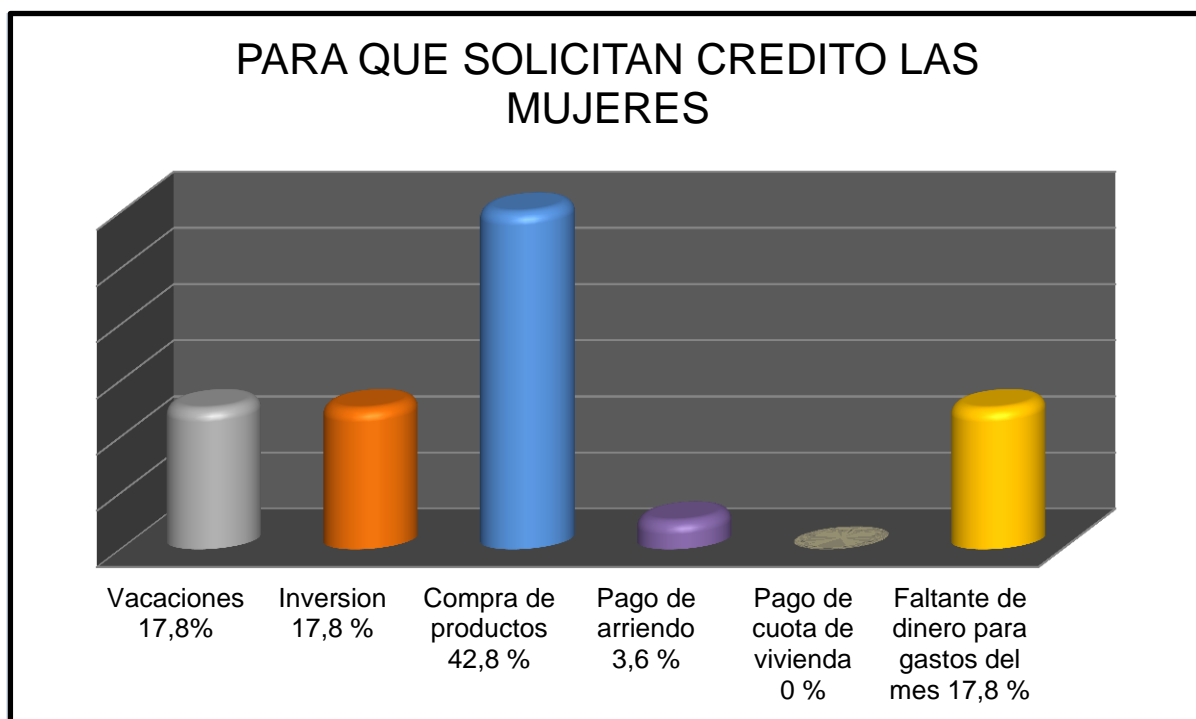


Grafico No.38

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	15
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada	8
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada	3
No me prestaron	4
Otro	0

No	13
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)	0
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos	4
He escuchado malas experiencias de allegados	3
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”	6
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito	2
Otro	0

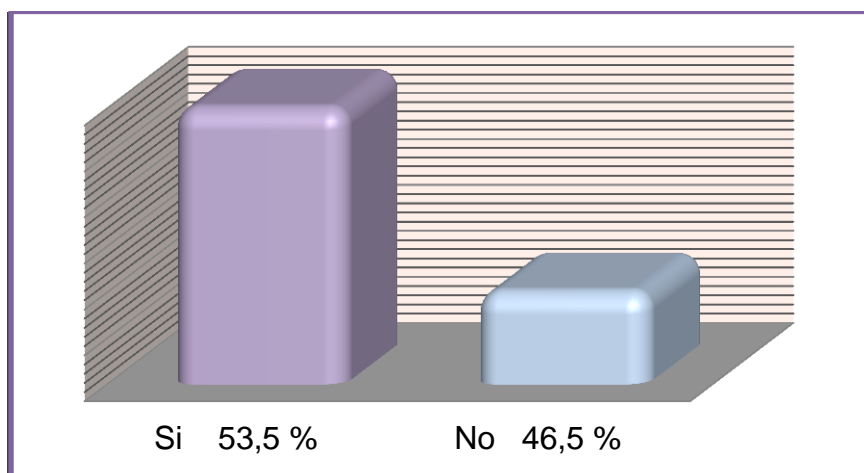


Grafico No.39

9.3.2 MASCULINO



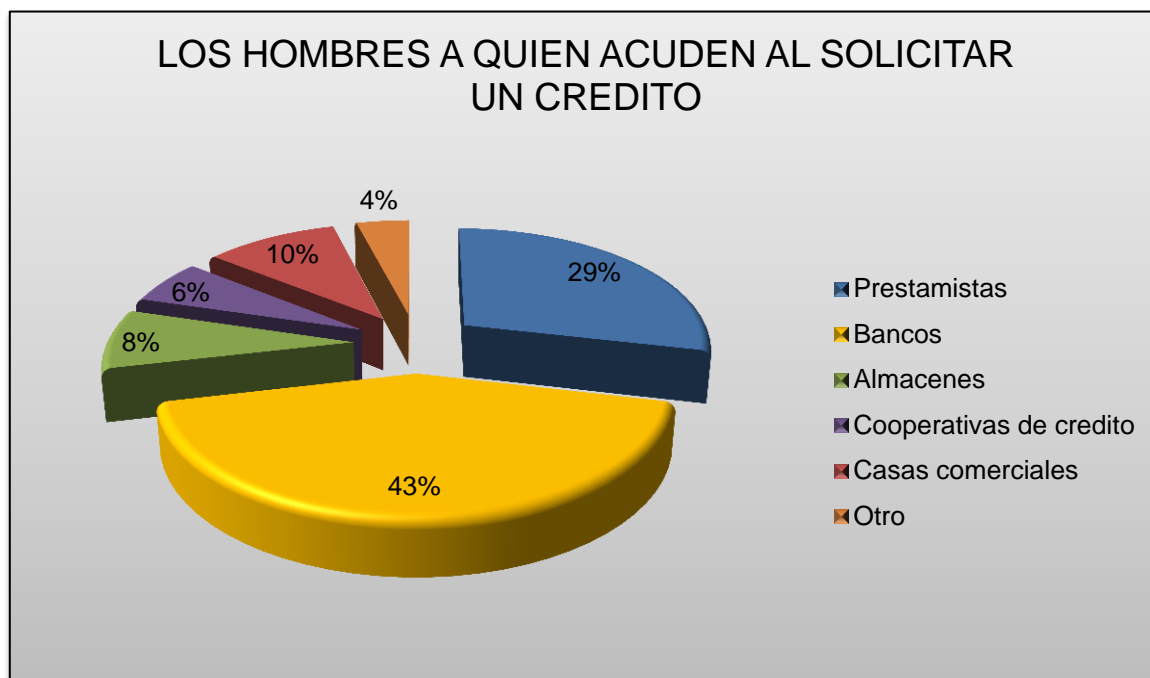
(n = 49)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	14	Cooperativas de crédito	3
Bancos	21	Casas comerciales	5
Almacenes	4	Otro	2

Grafico No.40



A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	16
Trimestral	5	Otro	14
semestral	14		

Las personas que requieren crédito de forma anual en un 43,75 % usan bancos y un 18,75 % frecuentan prestamistas.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	17	Tiempo	10
Buenos plazos	9	Facilidad	24
Reputación del lugar	2	Otro	0

El 100 % de los hombres encuestados que usan prestamistas como fuente de crédito lo hacen por su facilidad.

Los hombres que frecuentan bancos en su 71,42 % lo hacen por el precio del crédito.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	5	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	7	Faltante de dinero para gastos del mes	14
Compra de productos	21	otro	0
Pago de arriendo	3		

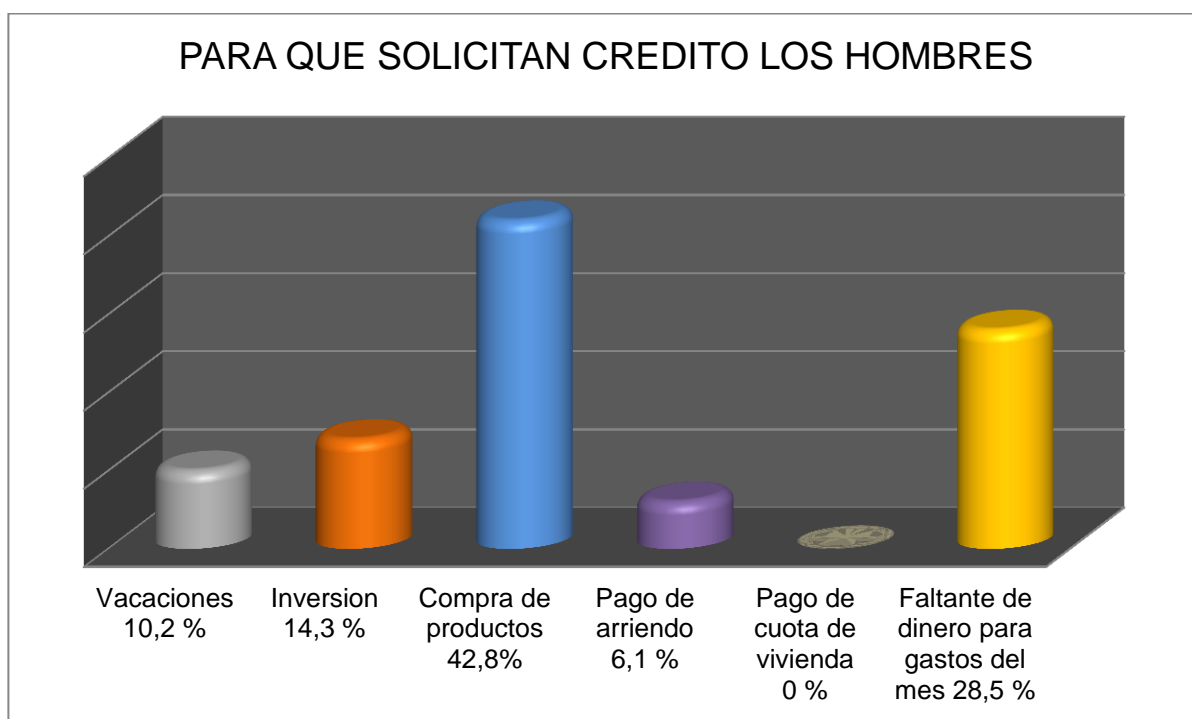


Grafico No.41

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	34
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada	20
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada	9
No me prestaron	4
Otro	1

No	15
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)	2
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos	6
He escuchado malas experiencias de allegados	1
Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”	9
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito	2
Otro	0

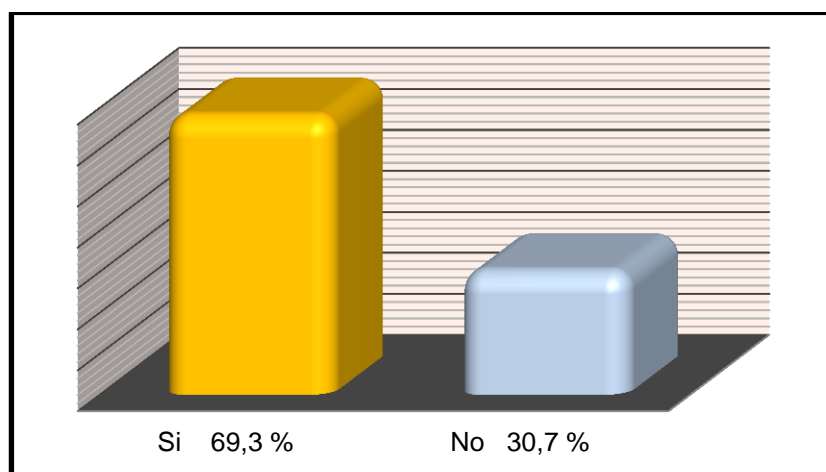
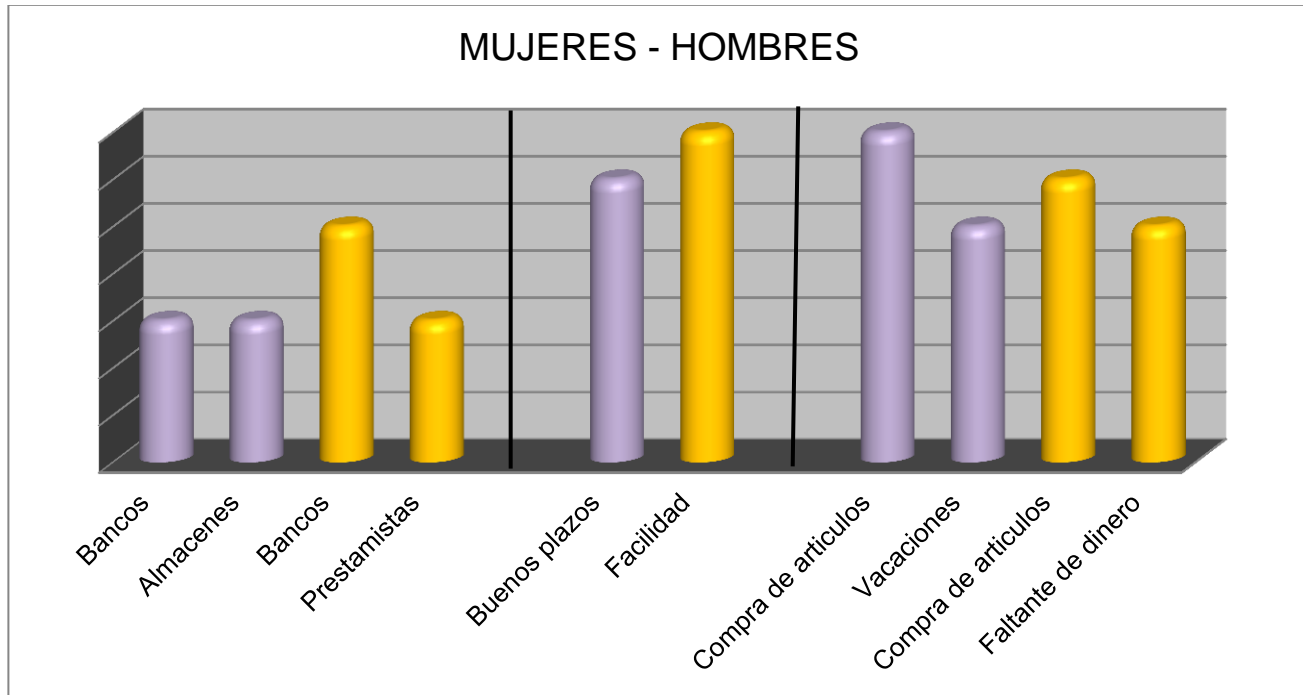


Grafico No.42

9.3.3 FACTORES A DESTACAR



Mujeres.



Hombres.

Grafico No.43

Las mujeres prefieren los almacenes directamente para efectuar créditos argumentando que los buenos plazos son muy atractivos para la compra de artículos ya que para este fin es a lo que destinan el crédito acompañado de vacaciones.

Por otro lado los hombres recurren a los bancos y prestamistas ven como prioridad la facilidad a la hora de recurrir a un crédito, usan el crédito para compra de artículos y faltante de dinero del mes de ahí el gran porcentaje de uso de prestamistas debido a su inmediatez.

En cierto modo las mujeres son más precavidas y consientes a la hora del uso de créditos ya que se toman el uso de este con calma, no ven el tiempo ni la facilidad sino más bien los buenos plazos y el costo del crédito.

Tabulación de Encuesta mercado de créditos

9.4 POR NIVEL DE INGRESOS



FACTORES A EVALUAR

A quien acude al solicitar un credito -- con que frecuencia

A quien acude al solicitar un credito -- Que factor tuvo en cuenta

n = 77

9.4.1 1 SALARIO MINIMO

(n = 21)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	6	Cooperativas de crédito	1
Bancos	7	Casas comerciales	0
Almacenes	2	Otro	2

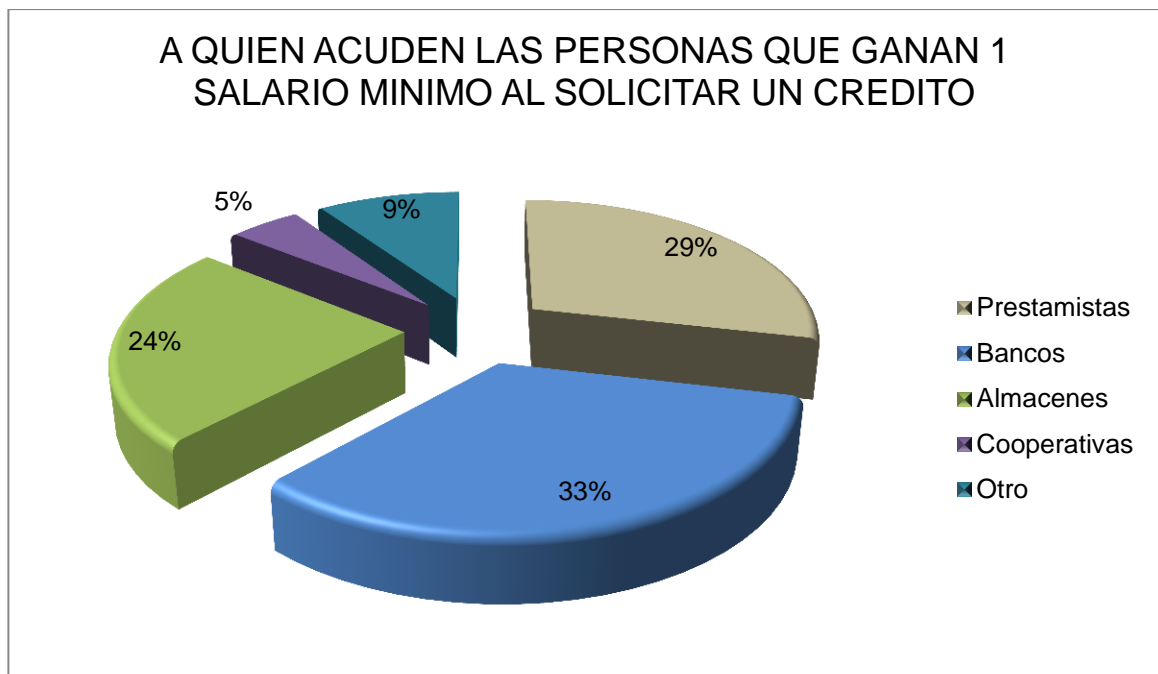


Grafico No.44

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	2	Anual	8
Trimestral	4	Otro	3
semestral	4		

Las personas que ganan 1 salario mínimo que usan el crédito de forma anual en un 62,5 % usan bancos.

Los que frecuentan de forma trimestral lo hacen en un 75 % a almacenes.

Las personas que frecuentan de forma semestral crédito en un 58 % lo solicitan a prestamistas

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	8	Tiempo	0
Buenos plazos	6	Facilidad	7
Reputación del lugar	0	Otro	0

Las personas que reciben 1 salario mínimo mensual que ven como mayor atractivo para la solicitud de un crédito el precio de este usan en 52 % bancos.

Las personas que reciben 1 salario mínimo que buscan facilidad en su crédito en un 57 % buscan prestamistas, y un 28,6 % a almacenes.

Los que prefieren los buenos plazos acuden en un 50 % a almacenes.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	3	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	2	Faltante de dinero para gastos del mes	3
Compra de productos	12	otro	1
Pago de arriendo	0		

Las personas que buscan crédito para comprar artículos usan en un 41,6 % almacenes, un 25 % prestamistas.

Los que buscan crédito para vacaciones frecuentan en un 66 % bancos.

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	9	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada	5	
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada	2	
No me prestaron	2	
Otro	0	

No	12	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)	0	
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos	4	
He escuchado malas experiencias de allegados	2	
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"	5	
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito	0	
Otro	1	

9.4.2 ENTRE 1 Y 2 SALARIOS

(n = 27)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	6	Cooperativas de crédito	2
Bancos	7	Casas comerciales	7
Almacenes	4	Otro	1

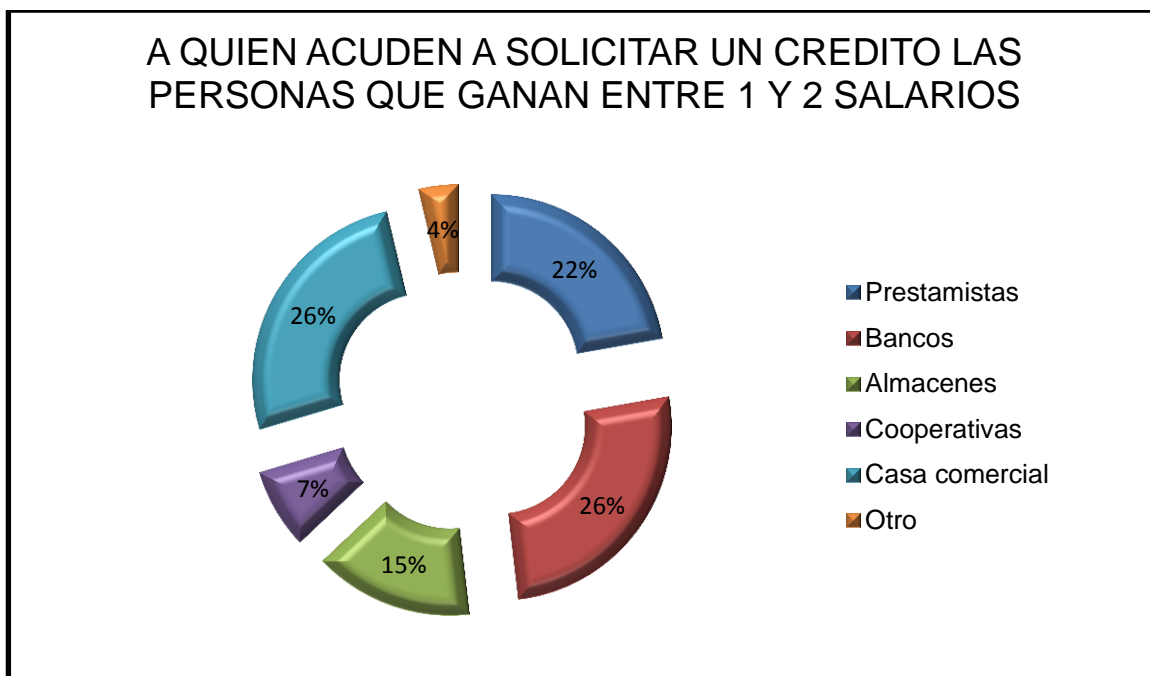


Grafico No.45

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	7
Trimestral	3	Otro	7
semestral	10		

Las personas que ganan entre 1 y 2 salarios mensuales que frecuentan crédito de forma semestral en un 71,4 % lo solicitan a almacenes, y un 28,5 % a prestamistas.

Los que requieren créditos con una frecuencia de 2 a 3 años (otro) en su 100 % lo solicitan al banco.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	3	Tiempo	2
Buenos plazos	10	Facilidad	9
Reputación del lugar	2	Otro	1

Las personas que ganan entre 1 y 2 salarios que les incentiva a la hora de un crédito los buenos plazos usan en un 60 % almacenes y un 20 % bancos.

Las personas que ven la facilidad como mayor incentivo al adquirir un crédito usan en un 55,6 % casas comerciales y un 33 % prestamistas.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	0	Pago de cuota de vivienda	1
Inversión	3	Faltante de dinero para gastos del mes	6
Compra de productos	12	otro	1
Pago de arriendo	4		

Las personas que ganan entre 1 y 2 salarios y destinan el crédito a la compra de productos el 33 % usa bancos y el 25 % prestamistas.

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	15	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		5
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		8
No me prestaron		2
Otro		0

No	12	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		1
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos		3
He escuchado malas experiencias de allegados		1
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"		4
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		2
Otro		1

9.4.3 ENTRE 2 Y 3 SALARIOS

(n = 20)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	6	Cooperativas de crédito	1
Bancos	9	Casas comerciales	1
Almacenes	2	Otro	1

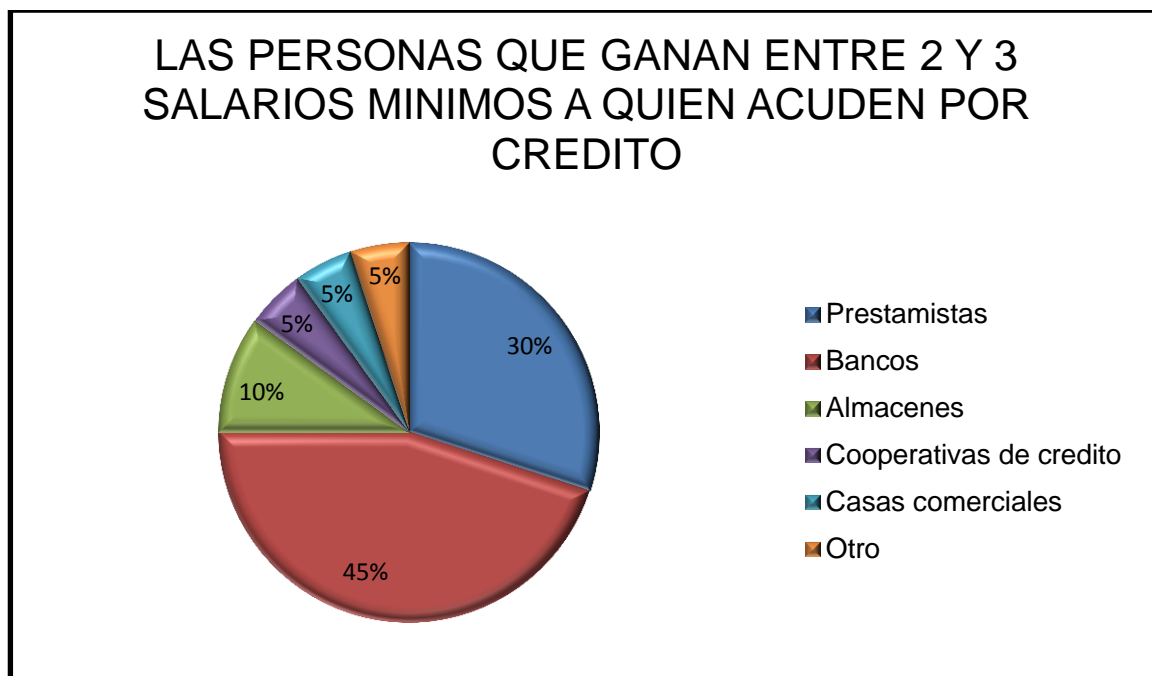


Grafico No.46

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	1	Anual	9
Trimestral	4	Otro	3
semestral	3		

Las personas que devengan de 2 a 3 salarios que frecuentan créditos de forma anual en un 55 % acuden a bancos y un 20 % a prestamistas.

Los que acuden al crédito de forma trimestral en un 75 % usan prestamistas.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	6	Tiempo	3
Buenos plazos	3	Facilidad	7
Reputación del lugar	1	Otro	0

Las personas que toman un crédito por su facilidad en un 56 % usan prestamistas y un 28 % almacenes.

Los que toman como referencia el precio de crédito en un 100 % acuden al banco.

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	3	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	4	Faltante de dinero para gastos del mes	7
Compra de productos	6	otro	0
Pago de arriendo	0		

Las personas que ganan entre 2 y 3 salarios que solicitan crédito para inversión en un 75 % acuden a bancos.

Las personas que solicitan crédito por faltante de dinero para gastos del mes frecuentan en un 57 % a prestamistas.

Los solicitantes de crédito para compra de productos en un 43 % acuden a bancos.

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	16	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada	10	
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada	3	
No me prestaron	1	
Otro	2	

No	4	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)	1	
No cumplo con los requisitos que exigen los bancos	2	
He escuchado malas experiencias de allegados	1	
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"	0	
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito	0	

Otro	0
------	---

9.4.4 + DE 3 SALARIOS

(n = 9)

A la pregunta:

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

Prestamistas	1	Cooperativas de crédito	1
Bancos	6	Casas comerciales	0
Almacenes	1	Otro	1



Grafico No.47

A la pregunta:

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

Mensual	0	Anual	4
Trimestral	0	Otro	5
semestral	0		

Las personas que frecuentan crédito y su salario es de más de 3 salarios mínimos mensuales lo hacen en un 55,6 % cada 2 años.

A la pregunta:

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

Precio del crédito	7	Tiempo	0
Buenos plazos	3	Facilidad	1
Reputación del lugar	0	Otro	0

Las personas que obtienen más de 3 salarios que ven como factor determinante el precio del crédito en un 85,7 % usan bancos

A la pregunta:

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo? (múltiple respuesta)

Vacaciones	5	Pago de cuota de vivienda	0
Inversión	2	Faltante de dinero para gastos del mes	0
Compra de productos	3	otro	0
Pago de arriendo	0		

Las personas que ganan más de 3 salarios que requieren crédito para sus vacaciones en un 60 % lo solicitan en bancos.

Las personas que tiene como ingresos mensuales más de 3 salarios y requieren un crédito para inversión lo hacen en su totalidad en bancos.

A la pregunta:

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias?

Si	9	
Me prestaron la cantidad de dinero solicitada		8
No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada		1
No me prestaron		0
Otro		0

No	0	
Estoy reportado en centrales de riesgo (data crédito)		0
No cumpla con los requisitos que exigen los bancos		0
He escuchado malas experiencias de allegados		0
Me parece engorroso tramitar toda la serie de "papeleos"		0
Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito		0
Otro		0

9.4.5 ANALISIS POR NIVEL DE INGRESOS.

Es muy similar al estudio por estratos ya que la madurez financiera va ascendiendo mediante el salario es mayor o estrato.

En todos los niveles de de salarios la población prefiere los bancos pero en los que ganan 1 salario mínimo y entre 1 y 2 salarios ven a los prestamistas como una gran fuente de crédito seguido de almacenes comerciales, las personas que ganan entre 1 y 2 salarios usan las casas comerciales en el mismo porcentaje que los bancos, este síntoma es por la inmediatez y facilidad de ese crédito ósea al necesitar dinero en no fuertes sumas acuden a la fuente más fácil y ligera.

En las personas que ganan entre 2 y 3 salarios aun se aprecia el uso de prestamistas pero con menor intensidad y se empieza a percibir que evalúan el crédito por su costo, el 80% de este rango ha utilizado crédito bancario por lo menos una vez.

Las personas que ganan más de 3 salarios en un 100% usan bancos ven como factor determinante el precio del crédito que es lo ideal y usan dicho crédito en su mayoría para vacaciones lo que da a entender que es un crédito planeado.

FICHA TECNICA

Población objetivo: personas mayores de 18 años residentes en Palmira. En total 350.000 personas (estimado comparado con proyecciones del DANE)

Tamaño de la muestra: 77

Desviación estándar: 1,75

Varianza muestral: 0,25

Error muestral: 10 %

Error admisible: 9,6

Periodo de base: año 2011

Periodo de recolección de datos: agosto – septiembre 2012

Forma de recolección de datos: encuesta

Realizado por: Juan Carlos Hernández, plataforma de formulas diseñada por Javier Fernando Rubiano

10. CONCLUSIONES

- ✓ Por medio de este estudio se puede concluir que existe una incidencia significativa entre las dimensiones de estrato y cantidad de ingresos y las dimensiones del conocimiento u oportunidad financiera mientras mejor es su posición socio-económica mayor es el grado de buen uso crediticio. Como análisis global por estratos se puede evidenciar una correlación: a mayor estrato mayor racionalidad financiera, que se empieza (estrato 1 y 2) con una gran inocencia financiera que es ocasionada o consecuencia de la prisa por obtener recursos de forma inmediata puesto que usan el crédito en un 43% para faltante del mes. Es a partir del estrato 3 y 4 que se empieza a percibir una planeación de gastos para el crédito puesto que evidencian el interés por el costo del crédito, usan el crédito en su mayoría para compra de artículos; hasta llegar al estrato 5 que tiene la capacidad de planificar de forma ordenada su crédito evidenciando un uso de bancos del 100% requiriendo crédito para inversión y vacaciones.
- ✓ Se ha caracterizado al usuario financiero en la ciudad de Palmira y los aspectos a destacar son: las mujeres usan almacenes, les genera mucha confianza y es perfecto para lo que lo usan ya que el crédito va en su mayoría de proporción a la compra de artículos, les parece muy atractivo los buenos plazos, por otro lado las que usan banco tienen una tasa de 73% de aprobación de la solicitud. Los hombres acuden a bancos seguido de prestamistas este segundo por la inmediatez puesto que el 29% de los hombres usa crédito para saldar los gastos del mes, los que acuden a bancos tienen el 85% de aprobación de la solicitud.
- ✓ Los jóvenes no mayores de 25 años de edad ven el crédito bancario muy viable pero a la hora de su aprobación la tasa de créditos aprobados es muy baja, del 100% de solicitudes solo el 40% es aprobada y de ese 40% solo la 2 quintas partes logran el desembolso solicitado.
- ✓ La medición del conocimiento financiero en la ciudad de Palmira establece un resultado medio, pero bajo en aspectos como: cálculo de tasa de interés, cálculo valor de cuota, como evaluar un buen crédito, las cuales fueron medidas en los estudios tipo encuesta realizados.
- ✓ Solo el 2,6 % de la muestra están reportados como morosos en centrales de riesgos (Datacrédito). Lo que da a entender que el consumidor financiero de la ciudad de Palmira maneja bien sus créditos u obligaciones.

- ✓ El crédito comercial es tan fácil en sentido de colocación (las personas lo buscan) y excesivamente lucrativo tanto así que las ventas a efectuarse no se buscan de entrada que sean de contado sino que se genere la venta en crédito, sacrificando y dejando a un lado su fluidez de efectivo llevando todo a cartera, esta medida es tan extrema que en algunos almacenes no se les genera comisión a sus vendedores por ventas de contado, lo cual en parte genera cierta amplitud de la problemática, debido a que las comisiones hacen parte de los ingresos de los vendedores y al ser así se genera un círculo vicioso, porque el comercio queriendo vender a crédito y las personas pidiendo a gritos (la mal llamada) “facilidad de pago” desencadena el empalme perfecto sin tener la facultad y entendimiento por parte del solicitante del crédito de las implicaciones que esto conlleva para su economía personal.
- ✓ Las personas con negocio propio no frecuentan crédito comercial, saben que las tasas que maneja el comercio es fuerte, prefieren solicitar al banco. Claro que para los créditos de su actividad lo hacen a sus proveedores que generalmente respetan los precios sin interés.
- ✓ Uno de los factores que llevan al uso de fuentes de crédito de tasas altas como prestamistas y casas comerciales es la inmediatez a la hora de obtención de dinero de cifras relativamente bajas.
- ✓ Las situaciones entre las cuales se encuentran el liquidar los intereses sobre el saldo inicial irrespetando el abono a capital y la sobre tasa que cobran algunos agiotistas en el mercado de créditos es una situación de orden nacional y hasta llega a ser de orden latinoamericano (países subdesarrollados) así lo indica la investigación previa, puesto que al citar a prestigiosos autores acerca de temas como intereses y crédito la problemática sale a flote, en particular la conceptualización del escritor mexicano Méndez (1996), donde cita de forma explícita y puntual la situación de interés sobre saldo inicial por todo el crédito se vive en su país (México) y que se debe tener extremo cuidado a la hora de usar créditos no bancarios debido a que el manejo del interés se ejecuta de forma lineal o constante y no sobre saldos insolutos que sería lo ideal.
- ✓ Definiendo el universo de la investigación se puede concluir que son situaciones de orden nacional (liquidar los intereses sobre el saldo inicial irrespetando el abono a capital y la sobre tasa altamente elevada que cobran algunos prestamistas) pero para el efecto de esta investigación se tomo como población de

análisis la ciudad de Palmira ya que la razón de esta investigación es identificar, definir, interpretar y comprender las causas, preferencias e implicaciones de usar los créditos en sus diversas modalidades (bancario, extra-bancario) mas no sacar cifras de orden nacional sino mas bien buscar marcar una tendencia de quienes prefieren cierta modalidad de crédito (en rango de: edad, sexo, estrato, nivel educativo, condición socio-económica, etc.), el por qué la prefieren y si saben la magnitud de sus implicaciones a la hora de su uso.

11. RECOMENDACIONES

- ✓ Si tiene un crédito con una entidad bancaria y por cualquier razón recibe dinero extra para pagar el crédito, haga un abono a capital y no un abono a interés, así optimizara dichos recursos, trate de reducir el tiempo del crédito haciendo que le llegue el mismo valor de las primeras cuotas, no caiga en el error de que le bajen el valor de la cuota dejando el lapso de tiempo igual al inicial porque así el interés se postergara puesto que a mayor tiempo/mayor interés.

- ✓ Realizar campañas de capacitación en sectores de mayor vulnerabilidad de la población (identificados en este trabajo) en aspectos de enriquecimiento y crecimiento financiero como:
 - Identificación de mejores fuentes de crédito
 - Calculo de tasas de interés
 - Conocimiento financiero
 - Comportamiento de un crédito sano

- ✓ Ser muy persuasivo a la hora de solicitar un crédito, informarse de cuál será el comportamiento de este, a que tasa de interés le están liquidando el crédito, que condiciones cobijan al mismo; recordar que muchas veces se peca por la desinformación dejándose cautivar por los plazos o las facilidades.

- ✓ Priorización de las Fuentes Vs Necesidades:

Saber a qué entidad o fuente de crédito según el requerimiento que se tenga en algún momento es de suprema importancia generando cierto margen de ahorro en interés gracias al conocimiento, en el siguiente cuadro

se ilustra de manera fácil que monto y con qué tiempo se logra el desembolso en caso de ser aprobado el crédito.

FUENTE	MONTO DEL CREDITO	TIEMPO DE RESPUESTA
Banco	> \$ 1'500.000 hasta dependiendo de su capacidad de pago	1 semana para aprobación
Tarjeta de crédito	Desde \$ 10.000 hasta llenar el cupo	1 semana para aprobación, inmediata en forma de uso
Cooperativas de crédito	Desde 1 salario mínimo, limite dependiendo de sus aportes	5 días hábiles
Banco de micro finanzas	> \$ 500.000	2 a 3 días
Almacenes	Artículos desde \$ 40.000	Inmediata, artículos de mayor valor 2 a 3 días
Casas comerciales	Desde \$ 10.000 dependiendo del valor de bien a dejar como garantía	Inmediato
Prestamistas	Desde \$ 50.000	Inmediato

Si se requiere dinero para artículos grandes como motos, combos de electrodomésticos grandes la solución fácil parecería requerir al almacén directamente pero en realidad la mejor opción es el banco para este caso, puesto que al ser una suma de dinero no menor el menor interés estará en la entidad bancaria, en caso de la no aprobación de todo el valor requerido pero que aún la entidad bancaria le preste un monto inferior lo mejor en este caso es recibir dicho monto y pagarlo en el almacén financiando el excedente, postergando un poco el crédito bancario pero disminuyendo el crédito en el almacén.

En caso de no lograr el crédito bancario por ningún monto y aun son necesarios los electrodomésticos se puede acudir a las grandes superficies (almacenes de cadena) estos cuentan con tarjetas para realizar compras dentro del establecimiento a un interés muy competitivo.¹¹² La dificultad es que su

¹¹² Revisar Anexo No.5

funcionamiento es similar a una tarjeta de crédito o sea que el cupo otorgado empieza siendo relativamente pequeño.

Si por el contrario necesita dinero en sumas relativamente pequeñas para cubrir gastos del mes o simplemente para tener más flujo de efectivo de forma inmediata se debe tener en cuenta que dicha inmediatez hace que sus oportunidades de ahorro sufran una disminución experimentando intereses muy elevados, en este caso se puede acudir a entidades de micro crédito pero si la respuesta de esta entidad es negativa para el solicitante deberá acudir a los prestamistas o en su defecto a casas comerciales, estos dos últimos poseen una tasa muy semejante con la variable que en la casa comercial en caso de incumplimiento pierdes el bien dejado como garantía mientras que con los prestamistas se deberá llegar a un nuevo acuerdo.

Si el crédito es requerido para vacaciones o inversión la mejor opción es la fuente bancaria, por las sumas que una fuerte inversión necesita, en el caso de las vacaciones las entidades prestadoras de este servicio (agencias de viajes) dan la opción de financiación, pero una buena opción es la tarjeta de crédito ya que es un crédito planeado.

FUENTES BIBLIOGRAFICAS

ANDRADE SIMON, Diccionario de Economía, 3ª Edición, Editorial Andrade (Pág. 215)

ARTHUR ANDERSEN, Diccionario Espasa Económica y Negocios, Madrid, Editorial Espasa Calpe 1997. (Pág. 20)

BARQUERO JOSE DANIEL, RODRIGUEZ DE LLAUDER CARLOS, BARQUERO MARIO, HUERTAS FERNANDO, Marketing de Clientes ¿Quién se ha llevado a mi cliente?, 2ª Edición, McGraw-Hill Interamericana de España, 2007, (Pág. 1, 333:334).

CARLOS E. MENDEZ A, Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación, 3ª Edición McGraw-Hill. (Pág. 134:138, 152-153)

GONZALES FERNANDO, Redacción de economía y negocios, EL TIEMPO.COM

KOTLER PHILIP, Prentice Hall, Dirección de Marketing, Cámara Dionicio, Grande Idelfonso y Cruz Ignacio Edición del Milenio. (Pág. 10)

LOPEZ ROSADA, DIEGO, Problemas económicos, México, UNAM, 1975, 4ª Edición (Pág. 369)

MAYNARD KEYNES JOHN, La teoría económica, Madrid, Aguilar, 1980 (Pág. 50, 168)

MENDEZ MORALES, J. SILVESTRE, Fundamentos de economía, 3ª Edición, McGraw-Hill, México, 1996 (Pág. 192:197, 214:215, 225:226)

MEYER, ALBERT, Elementos de economía moderna, Barcelona, Plaza & Janes, 1975 (Pág. 295)

NULLVALUE, Publicación portafolio.com.co, Sección Económica

SALVADOR OSWALDO BRAND, Diccionario de las Ciencias Económicas y Administrativas, (Pág. 15)

SERRANO JAVIER, VILLAREAL JULIO, Fundamentos de finanzas, Colombia, McGraw-Hill, 1997, (Pág. 13)

STANTON WILLIAM, EZTEL MICHAEL, WALKER BRUCE, Fundamentos de Marketing, 13ª Edición, McGraw-Hill. (Pág. 49, 248, 333:334)

BIBLIOGRAFIA VIRTUAL

- Publicaciones sección económica del periódico PORTAFOLIO en su portal www.portafolio.co

www.portafolio.co/archivo/documento/MAM-2191426

www.portafolio.co/finanzas-personales/colombianosdestinan16-sus-salarios-al-pago-deudas

- Publicación sección económica y negocios del periódico EL TIEMPO en su portal www.eltiempo.com

[www.eltiempo.com/economia/bienestar/los-mas-pobresmanejan-su- crédito-como-grandes-firmas/9123581/1](http://www.eltiempo.com/economia/bienestar/los-mas-pobresmanejan-su-credito-como-grandes-firmas/9123581/1)

- Encuesta realizada por el centro Departamento Administrativo Nacional de Estadística *DANE*

www.fedesarrollo.org.co/pub/bp/2011/Marzo/1.pdf

- Información sobre la población a estudiar en la Enciclopedia Libre Wikipedía

http://es.wikipedia.org/wiki/Palmira_%28Valle_del_Cauca%29

<http://es.wikipedia.org/wiki/Banco>

http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativas_de_cr%C3%A9dito

- Organigrama Davivienda

<https://linea.davivienda.com/opencms/opencms/davivienda/infoGeneral/quienesSomos/codigoBuenGobierno.html>

- Información Sobre Cooperativas De Crédito

http://www.euroresidentes.com/empresa_empresas/diccionario_de_empresa/finanzas/c/cooperativas-de-credito.htm

<http://www.cooperamigo.com/index.php/quienes-somos/reglamentos-de-cooperamigo/reglamento-de-credito?start=4>

<http://www.cooperativacotocollao.fin.ec/credito.aspx>

<http://www.coopjep.fin.ec/nuestra-institucion/organigrama>

- Información Sobre Casas Comerciales

<http://www.garantia.us/bancarias/sociales/prenderia/>

http://www.finanzasparatodos.es/es/secciones/glosario/index.html?matchesPerPage=10&displayPages=10&searchPage=3&query=P*

- Información Sobre Contrato De Promesa De Recompra

<http://www.gerencie.com/que-es-el-pacto-de-retroventa.html>

ANEXOS

ANEXO No.1

CENTRALES DE RIESGO

Una central de riesgos es una entidad especializada en el almacenamiento de datos acerca de las obligaciones de las personas. Son populares y reconocidas centrales de riesgo como Datacrédito y Procrédito. No obstante, una central de riesgos no solamente se especializa en registrar situaciones de incumplimiento, sino también en mantener una historia de quien paga oportunamente sus obligaciones.

Como se mencionó anteriormente, Datacrédito es una de las centrales de riesgo más importantes del país que se encarga de administrar información financiera crediticia, comercial y de servicios, relativa a la forma cómo las personas y las compañías han cumplido con sus obligaciones de crédito. Datacrédito es una unidad estratégica de negocios desarrollada por Computec S.A., sociedad anónima sujeta a la superintendencia Financiera.

Por su parte, Procrédito es una central de riesgo adscrita a Fenalco. A esta pueden acceder todos los comerciantes usuarios de esta entidad. Se registran en Procrédito quienes incumplan con obligaciones comerciales, por ejemplo, cuando un cliente abre un crédito o una cuenta corriente y no paga sus deudas.¹¹³

Reporte de datos a las Centrales de Riesgo

Las bases de datos o centrales de información (Central de Información de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia -CIFIN-, Datacrédito, Covinoc, Computec, Inconcrédito, Credicheque, Fenalcheque, etc.) son sociedades o agremiaciones de carácter privado en las cuales se registra el comportamiento crediticio, financiero y comercial de las personas que celebran operaciones con entidades financieras, cooperativas y empresas de sector real.

¹¹³http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Cluster/Noticias/Paginas/centrales_080208.aspx

De acuerdo con lo dispuesto por el artículo 17 de la Ley 1328 de 2008 las centrales de información, como las mencionadas anteriormente, están sujetas a la inspección y vigilancia de la Superintendencia de Industria y Comercio.

Ahora bien, las Instituciones financieras, (estas si vigiladas por la Superintendencia Financiera) tienen el deber de actualizar y rectificar permanentemente la información reportada a las bases de datos, para que siempre sea verdadera y completa. De igual forma, la información que reposa en las centrales de riesgo no debe ser el único elemento de juicio que las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia (instituciones financieras) consideren al momento de tomar decisiones sobre el otorgamiento de crédito. Debe precisarse que las Instituciones Financieras tiene autonomía para aprobar o negar un crédito dependiendo de sus políticas internas (Circular Externa 023 de 2004 de la Superintendencia Bancaria, hoy vigente).¹¹⁴

Tiempo de Permanencia de la Información Contenida en las Bases de Datos de las Centrales de Riesgo. Ley 1266 de 2008.

Las centrales de riesgo están legalmente facultadas para conservar en sus archivos toda la información histórica de una persona, esto es, tanto los datos positivos como los negativos. En relación el aspecto relacionado con la permanencia de la información en las base de datos el artículo 13 de la Ley 1266 de 2008 dispone que la información de carácter positivo permanecerá indefinidamente en los bancos de datos de los operadores de información.

Ahora bien, los datos negativos, esto es, los que hagan referencia al tiempo de mora, tipo de cobro, estado de la cartera y en general aquellos referidos a una situación de incumplimiento de obligaciones tienen un monto máximo de permanencia de cuatro (4) años contados a partir de la fecha en que sean pagadas las cuotas vencidas o sea pagada la obligación vencida. Sin embargo en el caso de que la mora haya sido inferior a dos (2) años el tiempo de permanencia de este reporte negativo no podrá exceder el doble de la mora, tal como lo dispuso la Corte Constitucional en la Sentencia C-1011 DE 2008 la cual declaró **CONDICIONALMENTE EXEQUIBLE** este artículo. Esto significa que si el atraso es de seis (6) meses el dato negativo permanecerá por un (1) año, si es de un año (1) permanecerá por dos (2) años, siempre y cuando, como se anoto el tiempo de mora no haya sido mayor a dos años.¹¹⁵

¹¹⁴ <http://www.superfinanciera.gov.co/ConsumidorFinanciero/habeasdata.html>

¹¹⁵ *Ibid.*

Preguntas frecuentes para absolver consultas específicas sobre la Ley de Habeas Data

Pregunta	Respuesta
¿Qué es Habeas Data?	El Habeas Data es el derecho que tiene toda persona para conocer, actualizar y rectificar toda aquella información que se relacione con ella y que se recopile o almacene en centrales de información. Este derecho está regulado por la ley 1266 de 2008.
¿Cuánto tiempo permanece un reporte negativo en una central de información?	El término general de permanencia de la información negativa en los bancos de datos será de 4 años, a partir de la fecha en que sean pagadas las cuotas, o que se extinga la obligación por cualquier modo. Si la mora es inferior a dos años, no podrá exceder el doble de la mora.
¿A partir de cuándo puede mi información negativa ser reportada a una central de información?	Únicamente puede ser reportado negativamente después de 20 días desde que la entidad le envíe una comunicación en tal sentido. En este tiempo, usted puede demostrar o efectuar el pago de la obligación o controvertir aspectos como el monto de la obligación o cuota y la fecha de exigibilidad.

Fuente: Superfinanciera.gov.co

ANEXO No. 2

LETRA DE CAMBIO

La letra de cambio es un título de crédito o de valor formal y completo que contiene una orden incondicionada y abstracta de hacer pagar a su vencimiento al tomador o a su orden una suma de dinero en un lugar determinado, vinculando solidariamente a todos los que en ella intervienen.¹¹⁶

8605	LETRA DE CAMBIO	NUMERO	LUGAR DE EXPEDICION	DIA	MES	AÑO	BUENO POR
							\$
L 01	S.S.	FIRMA (S)	A _____ se servirá(n) Usted(es) mandar pagar				
			incondicionalmente por esta _____ letra de cambio				
			_____ a la orden de _____				
			La cantidad de: _____				
			VALOR RECIBIDO QUE CARGARA(N) USTED(ES) EN CUENTA SEGUN AVISO DE:				
		NOMBRE Y DATOS DEL DEUDOR			S.S.		
		NOMBRE _____					
		DOMICILIO _____					
		POBLACION _____					
						FIRMA (S)	

¹¹⁶ Héctor; "Letra de Cambio y Vale o Pagaré"; Ed. EDIAR; 1970; Buenos Aires; (Pág.) 191-192.

ANEXO No. 3



ENCUESTA TIPO CASO

Usted solicita un crédito por el monto de \$ 1'200.000 a un término de 12 meses a una tasa de interés del 24% anual.

$\$ = 1'200.000$ $n = 12$ $i = 24\%$ anual

Preguntas:

1. ¿Cuánto sería el valor de la primea cuota?	2. ¿Cuál sería el valor a pagar en la cuarta cuota?
R/	R/

ANEXO No. 4



ENCUESTA FUENTES DE CREDITOS

Genero ☐ M ☐ F

Estrato ☐

Nivel educativo

Edad		
18 –		41 –
23		48
24 –		49 –
29		56
30 –		57 –
35		65
36 –		66 –
40		75

Nivel de ingresos	
1 salario mínimo	
Entre 1 – 2	
Entre 2 – 3	
+ 3	

Primaria	Bachiller	Técnico	Profesional	Postgrado	Especialista
----------	-----------	---------	-------------	-----------	--------------

Preguntas

1. Al momento de requerir un bien (producto) o dinero en efectivo ¿a quien acude en primera instancia?

- | | |
|-----------------|-----------------------------------|
| a. Prestamistas | d. Cooperativas de crédito |
| b. Bancos | e. Casas comerciales (Prenderías) |
| c. Almacenes | f. Otro ¿Cuál? _____ |

2. Con que frecuencia usa este medio (el marcado en la pregunta # 1)

- | | |
|---------------|----------------------|
| a. Mensual | d. Anual |
| b. Trimestral | e. Otro ¿Cuál? _____ |
| c. Semestral | |

3. Que aspectos evalúa al momento de requerirlo. (múltiple respuesta)

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| a. Precio del crédito | d. Tiempo |
| b. Buenos plazos | e. Facilidad |
| c. Reputación del lugar | f. Otro ¿Cuál? _____ |

4. ¿En qué momento, actividad y/o situación piensa usted en acceder a un crédito o préstamo?

- | | |
|------------------------|---|
| a. Vacaciones | e. Pago de cuota de vivienda |
| b. Inversión | f. Faltante de dinero para gastos del mes |
| c. Compra de artículos | g. Otro ¿Cuál? _____ |
| d. Pago de arriendo | |

5. ¿Ha solicitado crédito en entidades bancarias? SI ____ NO ____

▪ Si su respuesta es SI ¿Qué experiencia ha tenido?

- a. Me prestaron la cantidad de dinero solicitada.
- b. No me prestaron la totalidad de la cantidad de dinero solicitada.
- c. No me prestaron.
- d. Otro ¿Cuál? _____

▪ Si su respuesta es NO ¿Cuál ha sido su motivo? (múltiple respuesta)

- a. Estoy reportado en centrales de riesgo (Data Crédito)
- b. No cumpla con los requisitos que exigen los bancos.
- c. He escuchado malas experiencias de allegados.
- d. Me parece engorroso tramitar toda la serie de “papeleos”.
- e. Me parece muy demorado el desembolso o respuesta del crédito.
- f. Otro ¿Cuál? _____

ANEXO No. 5

FUNCIONAMIENTO DE TARJETAS DE CREDITO DE GRANDES SUPERFICIES.



Imagen No. 1



Imagen No. 2

Estas tarjetas están amparadas por entidades financieras, sirven para la adquisición de productos de la cadena o de la superficie. Las imágenes ilustran como es el funcionamiento de esta modalidad. En la imagen No.1 el valor de la nevera es de \$ 3'399.900, es muy interesante los enunciados que están bajo el precio, dice: 48 cuotas mensuales de \$ 70.831 con tu TCO (Tarjeta Crédito Olímpica) **+ INTERESES SOBRE SALDO**, esta parte del comercio si entiende que hay abono a capital y lo dan a entender en su publicidad ya que muchos almacenes no lo hacen ni lo respetan. Para la imagen No.2 la cual es un combo de lavadora y secadora que suman \$ 2'799.800 el valor de la cuota es \$ 58.328 y se repite el enuncia **+ INTERESES SOBRE SALDO**, este enunciado tan repetitivo se debe a que este tipo de crédito sano busca transmitir ese buen